



โครงการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษา  
จัดทำรูปแบบการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านท่ามาค้าชาย (ภาคใต้)

# รายงานผลการศึกษาจัดทำรูปแบบและ แนวทางการส่งเสริมพัฒนา หมู่บ้านท่ามาค้าชาย

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลingsวน จังหวัดชุมพร

สารบัญ



## สารบัญ

หน้า

สารบัญ.....	ก
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญรูป.....	ช

### บทที่ 1 บทนำ

1. หลักการและเหตุผล.....	1-1
2. วัตถุประสงค์.....	1-1
3. เป้าหมาย.....	1-2
4. ขอบเขตของการดำเนินการ.....	1-2
5. กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework).....	1-3
6. วิธีการศึกษา / แนวทางการดำเนินงาน.....	1-7
6.1 วิธีการศึกษา.....	1-7
6.2 แนวทางการดำเนินงาน.....	1-10
7. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	1-10
8. แผนการดำเนินงาน.....	1-11
9. การบริหารโครงการ.....	1-16
10. มาตรการกำกับตรวจสอบ และควบคุมการบริหารงาน.....	1-17
11. แผนการจัดกิจกรรม.....	1-17

### บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

#### และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

#### หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

1. ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่.....	2-1
1.1 ข้อมูลพื้นฐานบ้านเกาะพิทักษ์ ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	2-1
1.2 ข้อมูลทั่วไปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	2-2
1.3 ข้อมูลสภาพแวดล้อมและสภาพพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	2-4

## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

**บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจ在线上/ผลิตภัณฑ์/บริการ  
และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย  
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร**

2. ข้อมูลทั่วไปของการดำเนินธุรกิจสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ .....	2-5
2.1 การผลิต .....	2-5
2.2 ผลิตภัณฑ์หรือบริการ .....	2-8
2.3 การตลาดและการจัดจำหน่าย .....	2-10
2.4 จุดแข็ง-จุดอ่อน .....	2-11
2.5 โครงสร้างของชุมชนและการดำเนินงาน .....	2-12
2.6 ปัญหาและอุปสรรค .....	2-13
3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและประเมินศักยภาพของธุรกิจ .....	2-15
3.1 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านผลิตภัณฑ์ (อาหารทะเลแปรรูป).....	2-15
3.2 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านราคา (อาหารทะเลแปรรูป).....	2-16
3.3 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (อาหารทะเลแปรรูป).....	2-17
3.4 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านการส่งเสริมการตลาด (อาหารทะเลแปรรูป).....	2-18
3.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านผลิตภัณฑ์ (โฮมสเตย์) .....	2-19
3.6 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านราคา (โฮมสเตย์).....	2-20
3.7 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านการส่งเสริมการตลาด (โฮมสเตย์) .....	2-21
3.8 สรุปปัญหา และแนวทางแก้ไข .....	2-22
3.9 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป.....	2-25
3.10 การวิเคราะห์ SWOT .....	2-26
3.11 การปรับปรุงและพัฒนาภูมิทัศน์ .....	2-27

## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

## บทที่ 3 ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

## หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

1. ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา.....	3-1
1.1 ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาการประกอบธุรกิจ .....	3-1
1.2 จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” .....	3-3
1.3 ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิก.....	3-4
1.4 พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่า การค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย.....	3-10
1.5 จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับ การยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ .....	3-17
1.6 จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing.....	3-22
1.7 เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของ หมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ .....	3-33
1.8 ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ .....	3-37
1.9 จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ เพื่อสร้างการรับรู้และ ประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย .....	3-39
1.10 การลงพื้นที่.....	3-44
1.11 สรุปผลการดำเนินงาน.....	3-45
2. การนำเสนอจุดเด่นของพื้นที่โครงการด้วย Info Graphic.....	3-47

## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

## บทที่ 4 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายภาคใต้

## หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

1. สรุปผลการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย ..... 4-1
2. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ ..... 4-2
3. แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน  
จังหวัดชุมพร..... 4-3
4. ผลตอบรับของผู้นำ/สมาชิก ต่อโครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย ..... 4-5
5. แนวทางการส่งเสริมในระยะต่อไป ..... 4-5
6. แผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการ ..... 4-5

## ภาคผนวก

- ภาคผนวก ก การฝึกอบรม ให้ความรู้และให้คำปรึกษา**
- ภาคผนวก ก1 ใบลงชื่อ “การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก”
- ภาคผนวก ก2 ใบลงชื่อการเข้าอบรมเรื่อง “การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ สู่ตลาดที่ยั่งยืน”
- ภาคผนวก ก3 สรุปลผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรมหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสนวน จังหวัดชุมพร
- ภาคผนวก ข การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร**
- ภาคผนวก ข1 ใบลงชื่อสมาชิกที่ไปศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจแปรรูปชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี
- ภาคผนวก ค พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย**
- ภาคผนวก ค1 ใบลงชื่อการเข้าร่วมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย
- ภาคผนวก ค2 พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสนวน จังหวัดชุมพร

## สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1	แผนและผลการดำเนินงานโครงการการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้).....	1-12
ตารางที่ 2	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 1 .....	1-13
ตารางที่ 3	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 2 .....	1-13
ตารางที่ 4	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 3 .....	1-14
ตารางที่ 5	กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 4 .....	1-15
ตารางที่ 6	สรุปผลการดำเนินโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) ในงวดที่ 4.....	3-46



## สารบัญรูป

	หน้า
รูปที่ 1	กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework)..... 1-5
รูปที่ 2	ขั้นตอนวิธีการศึกษา..... 1-9
รูปที่ 3	ผังองค์กรการบริหารโครงการ ..... 1-16
รูปที่ 4	แผนกิจกรรมที่ลงไปดำเนินการในพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ..... 1-17
รูปที่ 5	ที่ตั้งของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร..... 2-3
รูปที่ 6	สภาพแวดล้อมของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ..... 2-5
รูปที่ 7	กระบวนการผลิตสินค้าและบริการของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์..... 2-7
รูปที่ 8	ผลิตภัณฑ์หรือบริการของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์..... 2-9
รูปที่ 9	แผนการพัฒนาเกาะพิทักษ์ของกรมโยธาธิการและผังเมือง ..... 2-28
รูปที่ 10	รูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ..... 3-1
รูปที่ 11	บรรยากาศในการประชุมชี้แจง สร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก..... 3-4
รูปที่ 12	การอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก..... 3-10
รูปที่ 13	บรรยากาศการอบรมการขอใบอนุญาต อย. และการยื่นขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) แก่ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ ..... 3-11
รูปที่ 14	การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ สู่ตลาดที่ยั่งยืน ..... 3-12
รูปที่ 15	แบบถุงกระดาษสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ..... 3-13
รูปที่ 16	แบบสติ๊กเกอร์ตราสัญลักษณ์เกาะพิทักษ์ สำหรับติดบรรจุภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปต่างๆ..... 3-14
รูปที่ 17	ถุงกระดาษและสติ๊กเกอร์ที่ผลิตและส่งมอบให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร..... 3-14
รูปที่ 18	ตราสัญลักษณ์ (Logo) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ..... 3-15
รูปที่ 19	การส่งมอบเครื่องบรรจุอาหารแบบสุญญากาศ และเครื่องติดราคาสินค้า พร้อมสิ่งสนับสนุนอื่นๆ..... 3-16
รูปที่ 20	ถึงขณะที่บริษัทที่ปรึกษาดำเนินการจัดทำให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ..... 3-16
รูปที่ 21	บรรยากาศการศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจแปปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี ..... 3-20
รูปที่ 22	การศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจชุมชนบ้านแสงอรุณ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ..... 3-21
รูปที่ 23	Facebook Fanpage ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร และสถิติการเข้าชม ..... 3-24
รูปที่ 24	Instagram ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ..... 3-26
รูปที่ 25	QR Code สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ..... 3-26
รูปที่ 26	หน้าแรกและหน้าหลักของเว็บไซต์โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)..... 3-27

## สารบัญรูป (ต่อ)

หน้า

รูปที่ 27	หน้าเว็บไซต์ส่วนแสดงของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	3-28
รูปที่ 28	หน้าเว็บไซต์แบบ Responsive Web Design ส่วนแสดงหน้าแรกและส่วนแสดงของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร .....	3-29
รูปที่ 29	ตัวอย่างวีดิทัศน์ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	3-29
รูปที่ 30	แผ่นพับ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร .....	3-30
รูปที่ 31	ป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร .....	3-31
รูปที่ 32	ตำแหน่งที่ตั้งป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวร หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	3-32
รูปที่ 33	ตัวอย่างภาพมุมสูงจาก Drone สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร เพื่อประกอบการนำเสนอในสื่อประชาสัมพันธ์ .....	3-32
รูปที่ 34	เข้าพบรองผู้อำนวยการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานชุมพร.....	3-34
รูปที่ 35	การประชาสัมพันธ์หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ณ ร้านคุณสาหร่าย.....	3-35
รูปที่ 36	การเข้าพบผู้จัดการ บริษัท สยาม คาตามารีน จำกัด จังหวัดชุมพร .....	3-35
รูปที่ 37	การประชาสัมพันธ์หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ณ ร้านกาแฟ ST อำเภอสวี จังหวัดชุมพร .....	3-36
รูปที่ 38	การวางจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลแปรรูปจากเกาะพิทักษ์ ณ ร้านเจียฟาร์ม จังหวัดชุมพร .....	3-36
รูปที่ 39	การจัดแสดงสินค้า/บริการ ในงานช้อปปิ้งเพลินเดินชิว ณ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ .....	3-37
รูปที่ 40	การขายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ <a href="https://shopee.co.th/">https://shopee.co.th/</a> ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์.....	3-39
รูปที่ 41	บรรยากาศในงานกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	3-41
รูปที่ 42	การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ .....	3-42
รูปที่ 43	การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย(ภาคใต้) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ผ่านสื่อมวลชนทั่วไป .....	3-43
รูปที่ 44	การลงพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร เมื่อวันที่ 22-23 เมษายน พ.ศ.2561 .....	3-44
รูปที่ 45	Info Graphic ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	3-48
รูปที่ 46	รายได้จากการท่องเที่ยวของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร.....	4-2

บทที่ 1

บทนำ

---

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. หลักการและเหตุผล

- รัฐบาลมีนโยบายในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) ซึ่งมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งมุ่งเน้นการยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึงเพื่อเศรษฐกิจของประเทศ มีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน
- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ได้กำหนดยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการปรับโครงสร้างทั้งห่วงโซ่คุณค่าในภาคการเกษตร อุตสาหกรรม บริการ การลงทุน การสร้างความเชื่อมโยงการผลิตและบริการ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนา SMEs การสร้างผู้ประกอบการและเกษตรกรรุ่นใหม่ รวมทั้งการยกระดับรายได้ และขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากเพื่อนำไปสู่การลดความยากจนและความเหลื่อมล้ำในสังคม
- แนวทางการปฏิรูปประเทศไทยด้านเศรษฐกิจได้กำหนดให้มีวาระการปฏิรูปเกี่ยวกับ “การสร้างสังคมผู้ประกอบการ” ที่มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการของไทยมีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ในสากล และเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจทุกระดับ เพื่อยกระดับรายได้ของประเทศไทย จากประเทศที่มีรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศที่มีรายได้สูง
- กระทรวงพาณิชย์มีนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy Development) เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนั้น เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนซึ่งมีสมาชิกเป็นเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน ฯลฯ มีการยกระดับการประกอบธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนอยู่ได้อย่างมั่นคง มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง และมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/บริการเพิ่มขึ้นจากการขยายช่องทางการตลาด โดยส่งเสริมและพัฒนาให้วิสาหกิจชุมชนสามารถทำการค้าขายได้ด้วยตนเองและเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจฐานรากมีความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนต่อไป
- กรมการค้าภายในได้เริ่มดำเนิน “โครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย” ในปี 2560 โดยส่งเสริมและพัฒนากลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนที่มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็งในการผลิตสินค้า/บริการ ให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจของชุมชน สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนได้อย่างมั่นคง และสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้แก่ชุมชน โดยจัดตั้งเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายแล้วจำนวน 10 แห่ง ในพื้นที่ภาคเหนือและภาคกลาง (ภาคเหนือ 3 แห่ง ภาคกลาง 7 แห่ง) และในปีงบประมาณ 2561 กรมการค้าภายในได้รับจัดสรรงบประมาณ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายต่อเนื่อง ซึ่งได้กำหนดแผนการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายแห่งใหม่จำนวน 5 แห่ง ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้

### 2. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของโครงการส่งเสริมและพัฒนา “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ภาคใต้ ประกอบด้วย

- 1) เพื่อศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) สำหรับการใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

2) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาให้วิสาหกิจชุมชนมีช่องทางการจำหน่ายผลผลิต/ผลิตภัณฑ์และรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้น

3) เพื่อพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจให้แก่วิสาหกิจชุมชนรู้จักทำมาค้าขาย สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และแข่งขันทางการค้าได้ รวมทั้งยกระดับไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur)

### 3. เป้าหมาย

ส่งเสริมและพัฒนาระดับกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” จำนวน 2 แห่ง

- 1) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร
- 2) กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช

### 4. ขอบเขตของการดำเนินการ

ขอบเขตการดำเนินการ จัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนา “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ในพื้นที่ภาคใต้ ประกอบด้วย

1) ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ จุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis) ของหมู่บ้านทำมาค้าขายจำนวน 2 แห่ง

2) ศึกษา วิเคราะห์ และจัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนาเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน เป้าหมายของกรมการค้าภายในให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” จำนวน 2 แห่ง โดย

2.1) ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ เพิ่มช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมพัฒนาการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย

2.2) จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”

2.3) ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง ในประเด็นต่างๆ ดังนี้

- การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) เช่น การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การควบคุมคุณภาพการผลิตสินค้า/บริการ การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การกำหนดราคาขาย การควบคุมสต็อก การส่งเสริมการขาย การสื่อสารกับตลาด/ลูกค้า การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า

- การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills) เช่น การทำความเข้าใจพฤติกรรมลูกค้า การพยากรณ์ขนาดความต้องการของตลาดและระดับราคาสินค้า/บริการในแต่ละฤดูกาล การประเมินโอกาสหรือความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ การบริหารจัดการต้นทุน การบริหารงานภายในกิจการ ฯลฯ

- การจัดหาเงินทุน การเลือกใช้ระบบการชำระเงิน การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และบริหารจัดการด้านการเงิน

- การเก็บรักษาสินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และการขนส่งสินค้า

2.4) พัฒนาลินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้า ให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย

2.5) จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำ/สมาชิกของชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขาย ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ โดยหมู่บ้านทำมาค้าขายแต่ละแห่งจะมีโอกาสเดินทางไปศึกษาดูงาน กลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจจำนวนหมู่บ้านละ 1 ครั้ง และแต่ละครั้งจะมีจำนวนผู้ร่วมเดินทางไม่น้อยกว่าหมู่บ้านละ 5 คน

2.6) จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing เช่น การสร้าง Facebook Fanpage และ/หรือการจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว ฯลฯ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของหมู่บ้านทำมาค้าขายได้ และเปลี่ยนสถานะจากผู้อ่านมาเป็นลูกค้า รวมทั้งจัดทำป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขาย ที่ถาวร เพื่อสร้างการรับรู้

3) เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ร้านค้าเอกชน ร้านค้าแหล่งท่องเที่ยว ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป เป็นต้น จำนวนอย่างน้อย 2 ครั้ง

4) ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ การให้บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Facebook, Line) หรือการขายสินค้า/ให้บริการผ่านช่องทาง การตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) เป็นต้น

5) จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย

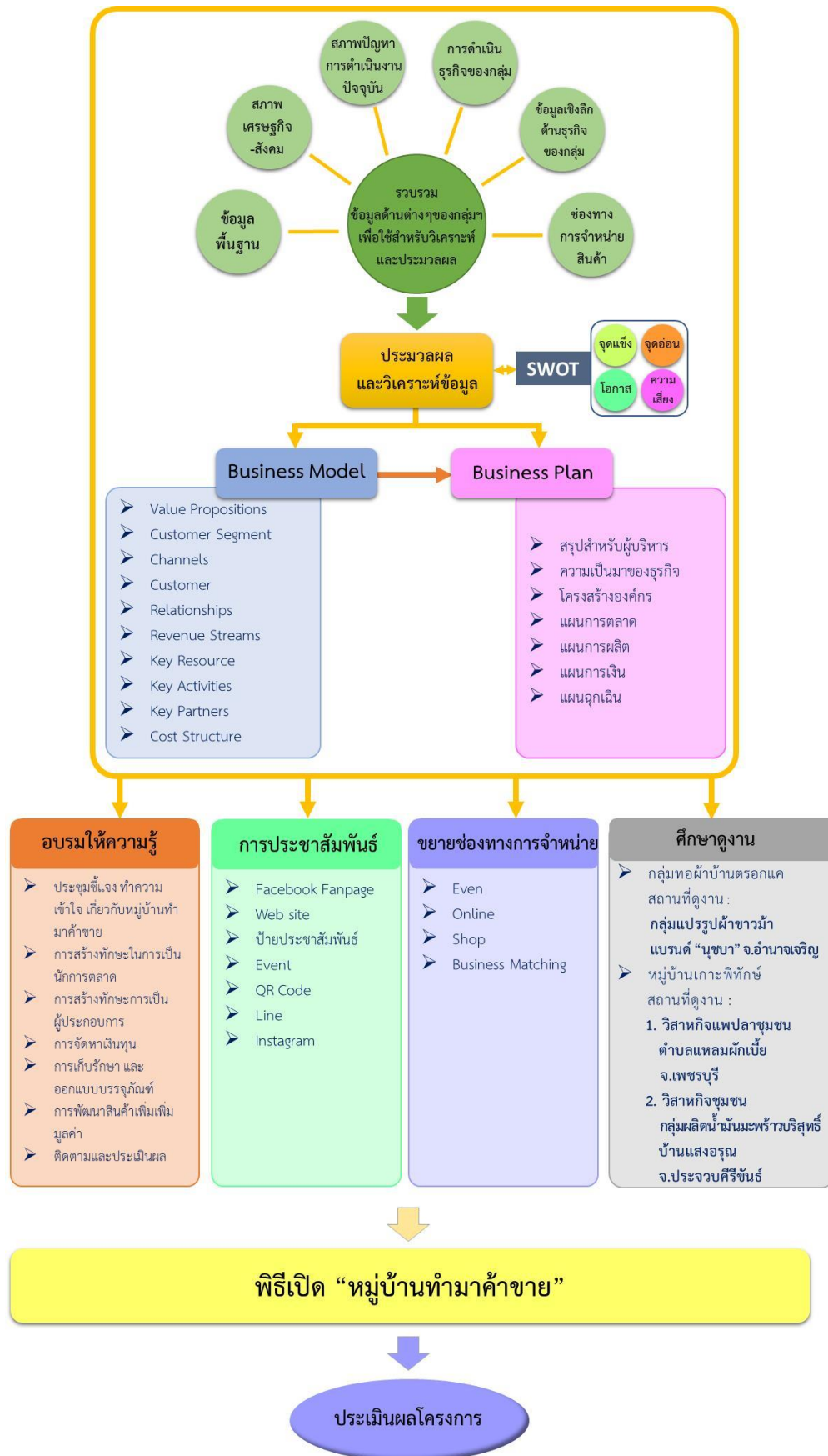
6) จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจและแนวทางธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

## 5. กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework)

ตามที่นโยบายของรัฐบาลและแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็ง จากเศรษฐกิจภายในประเทศ ให้มีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน ได้กำหนดแนวทางการปฏิรูปประเทศไทยด้านเศรษฐกิจให้มี “การสร้างสังคมผู้ประกอบการ” ที่มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการของไทยมีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ในสากล และเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจชุมชนทุกระดับเพื่อยกระดับรายได้ของประเทศไทย

ดังนั้น การที่จะส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง ให้มีแนวทางในการประกอบธุรกิจ ชุมชน มีช่องทางการเพิ่มผลผลิต มีรายได้เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และแข่งขันทางการค้าได้ โดยมีระยะเวลาดำเนินการเพียง 150 วัน นับแต่วันลงนามสัญญา บริษัทที่ปรึกษาจึงมีกรอบแนวคิดในการดำเนินงาน ดังนี้

1. ถอดบทเรียน และเรียนรู้จากกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ นำมาใช้กับหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง ผ่านกระบวนการวิเคราะห์จุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis)
  2. ส่งเสริม พัฒนา และให้ความรู้ ผ่านกระบวนการการมีส่วนร่วมอย่างใกล้ชิด ด้วยการลงมือปฏิบัติจริง ร่วมกัน
  3. ศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ เป็นที่ยอมรับ ในระดับประเทศ
  4. ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นเครื่องมือที่สำคัญ เพื่อเพิ่มเวลา เพิ่มกลุ่มเป้าหมาย เพิ่มช่องทางการค้า อำนวยความสะดวกการซื้อ/ขายและจัดส่งสินค้า
  5. นำผลจากการร่วมคิด ร่วมทำ ในข้อ 1. ถึง ข้อ 4. แปลงเป็นแผนปฏิบัติการจริง แผนเร่งด่วน แผนระยะสั้น แผนระยะยาว แสดงให้เห็นกิจกรรม ระยะเวลา และงบประมาณ ในรูปของแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ส่งเสริม และพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย
  6. หลังจากพ้นระยะเวลา 150 วัน ในช่วงเวลา 6 เดือน 1 ปี หรือ มากกว่านั้น สมาชิกในหมู่บ้าน ควรประเมินผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ของแผนปฏิบัติการ (Action Plan) และปรับแผนให้สอดคล้องกับสภาพปัญหา ปัจจัยรอบข้าง ที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้แผนปฏิบัติการ (Action Plan) เกิดประโยชน์อย่างแท้จริง
- กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework) แสดงดังรูปที่ 1



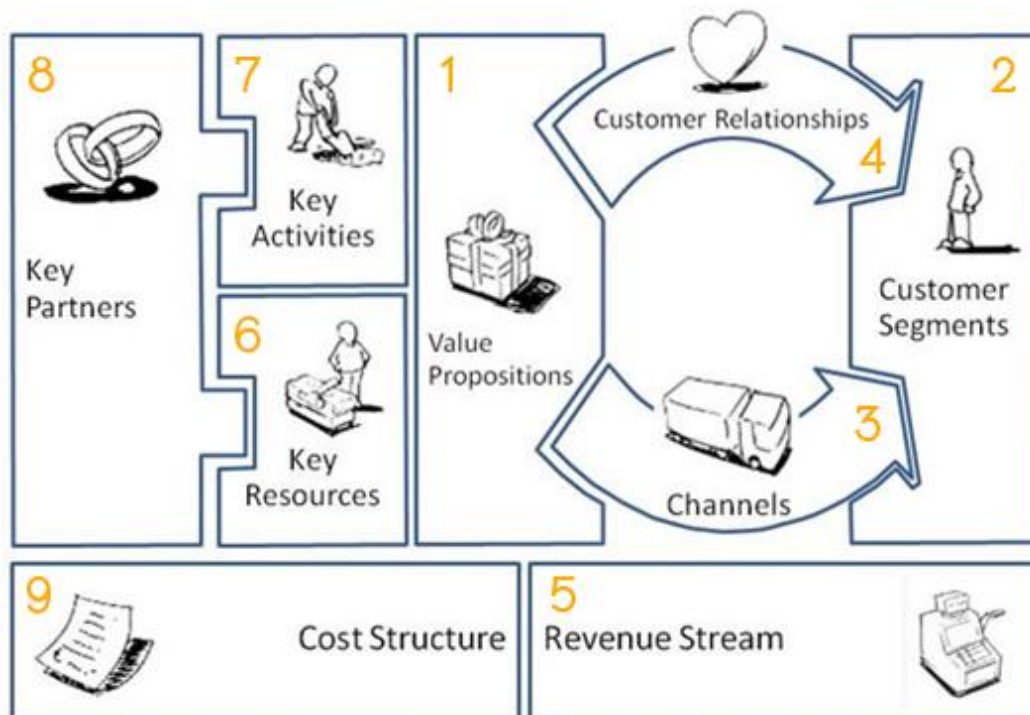
รูปที่ 1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา (Conceptual Framework)



## แนวคิด ทฤษฎี ของ Business Model

“Business Model” หรือ “แบบจำลองธุรกิจ” หมายถึง กรอบของธุรกิจที่จะช่วยให้เห็นภาพรวมและอธิบายที่มาที่ไปของวิธีการที่องค์กรใช้ รวมไปถึงการหมุนเวียนทรัพยากรต่างๆภายในองค์กร อันจะก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดและเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการ

ทั้งนี้ Business Model มีหลายประเภท แล้วแต่เทคนิคการทำธุรกิจ อาจจะขึ้นอยู่กับการจัดจำหน่ายสินค้า หรือนวัตกรรมอื่นๆ เช่น การทำธุรกิจแฟรนไชส์ การขายของออนไลน์ เป็นต้น ปัจจุบัน ได้มีเครื่องมือในการคิดและวาดโมเดลธุรกิจออกมาชื่อว่า Business Model Canvas ถูกพัฒนาและคิดค้นโดย Alexander Osterwalder ซึ่งได้เผยแพร่ Model นี้ในหนังสือที่ชื่อว่า “Business Model Generation” ประกอบด้วย 9 ส่วนดังนี้



**1. Value Propositions** จุดแข็งของสินค้า/บริการ เป็นส่วนที่สำคัญมากที่จะต้องคิดให้ได้เป็นอันดับแรก เพราะคุณค่าต่างๆ ที่มีอยู่นั้น สามารถนำมาสร้างเป็นจุดแข็ง รวมถึงสร้างความแตกต่างทางธุรกิจได้

**2. Customer Segment** กลุ่มลูกค้า เป็นการแบ่งกลุ่มของลูกค้า เพื่อหาข้อมูลว่า ลูกค้าในแต่ละกลุ่มนั้น มีความต้องการอย่างไร มีลักษณะสำคัญอย่างไร พฤติกรรมเป็นอย่างไร หรือ ปัญหาที่ลูกค้าพบคืออะไร เป็นต้น

**3. Channels** ช่องทางการจำหน่าย การหาช่องทางที่ใช้สื่อสารประชาสัมพันธ์สินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้านั้นๆ เช่น อินเทอร์เน็ต facebook, Social media สื่อสิ่งพิมพ์ ฯลฯ และต้องพิจารณาถึงช่องทางการสื่อสาร การสั่งซื้อ การจัดส่ง หรือการดูแลหลังการขาย ด้วยเช่นกัน

**4. Customer Relationships** ความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก ให้กับลูกค้า ตอบปัญหาต่างๆ ฯลฯ ซึ่งเป็นผลดีในอนาคต เพราะลูกค้าจะนึกถึงเมื่อต้องการซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ หรืออาจแนะนำบุคคลอื่นต่อได้

**5. Revenue Streams รายได้หลัก** เป็นส่วนที่คนทำธุรกิจให้ความสำคัญมากที่สุด ซึ่งจะบ่งบอกว่ารายได้หลักของเรามาจากอะไร เช่น การขายสินค้า การให้บริการ การจัดเก็บรายได้จากระบบสมาชิก ฯลฯ และอาจมีรายได้รองจากแหล่งอื่นๆ อีกหรือไม่ เพราะการที่เราระบุแหล่งรายได้ได้อย่างชัดเจน จะทำให้เรารู้ว่า ควรเน้นหนักไปในทิศทางใด เพื่อก่อให้เกิดรายได้สูงสุดให้กับธุรกิจ

**6. Key Resource ทรัพยากร** คือ สิ่งที่เรามีอยู่และสามารถนำมาสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจได้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ทรัพยากรที่เป็นรูปธรรม เช่น เครื่องจักร อุปกรณ์ คนงาน ฯลฯ และทรัพยากรที่เป็นนามธรรม เช่น “Brand Value หรือ คุณค่าของตราสินค้า” ซึ่งเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ แต่มีมูลค่ามหาศาล เป็นต้น

**7. Key Activities กิจกรรมหลัก** เป็นกิจกรรมที่จะสนับสนุนให้ สินค้า และ บริการ มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น หรือ เป็นตัวเชื่อมโยงระหว่างคู่ค้า-ดำเนินธุรกิจหลัก ว่าควรมีกิจกรรมอย่างไรเพื่อให้คู่ค้าสนับสนุนธุรกิจเราได้มากยิ่งขึ้น

**8. Key Partners คู่ค้า หรือเพื่อนทางการค้า** หมายถึง บริษัท/ธุรกิจอื่น ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของเรา หรือ สนับสนุนธุรกิจของเราให้ดำเนินไปอย่างปกติ หรือ ดำเนินไปได้ดีขึ้นจากปกติ

**9. Cost Structure ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ** ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายคงที่ ที่ต้องจ่ายเป็นประจำทุกปีหรือทุกเดือน เช่น เงินเดือน ค่าวัตถุดิบ เป็นต้น และค่าใช้จ่ายผันแปรที่ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆที่เปลี่ยนไป เช่น ค่าขนส่ง ค่าบริหารจัดการ เป็นต้น

## 6. วิธีการศึกษา/แนวทางการดำเนินงาน

### 6.1 วิธีการศึกษา

จากกรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษาและแนวทางการดำเนินงานดังกล่าวข้างต้น สรุปเป็นขั้นตอนวิธีการศึกษา เพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายทั้ง 2 แห่ง และยกระดับการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ในกิจกรรมหลักๆ ได้ดังนี้

**1. รวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูล** จะทำให้ทราบถึงข้อมูลเชิงลึกด้านต่างๆ ของแต่ละกลุ่ม ซึ่งทำให้มองเห็นปัญหาที่แท้จริง และนำไปสู่การนำเสนอรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนาในกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน ต่อไป

**2. ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนา** เป็นกระบวนการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจของชุมชน สามารถดำรงธุรกิจของชุมชนได้อย่างมั่นคง และสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้แก่ชุมชน โดยมีเป้าหมายในการส่งเสริมและพัฒนา ดังนี้

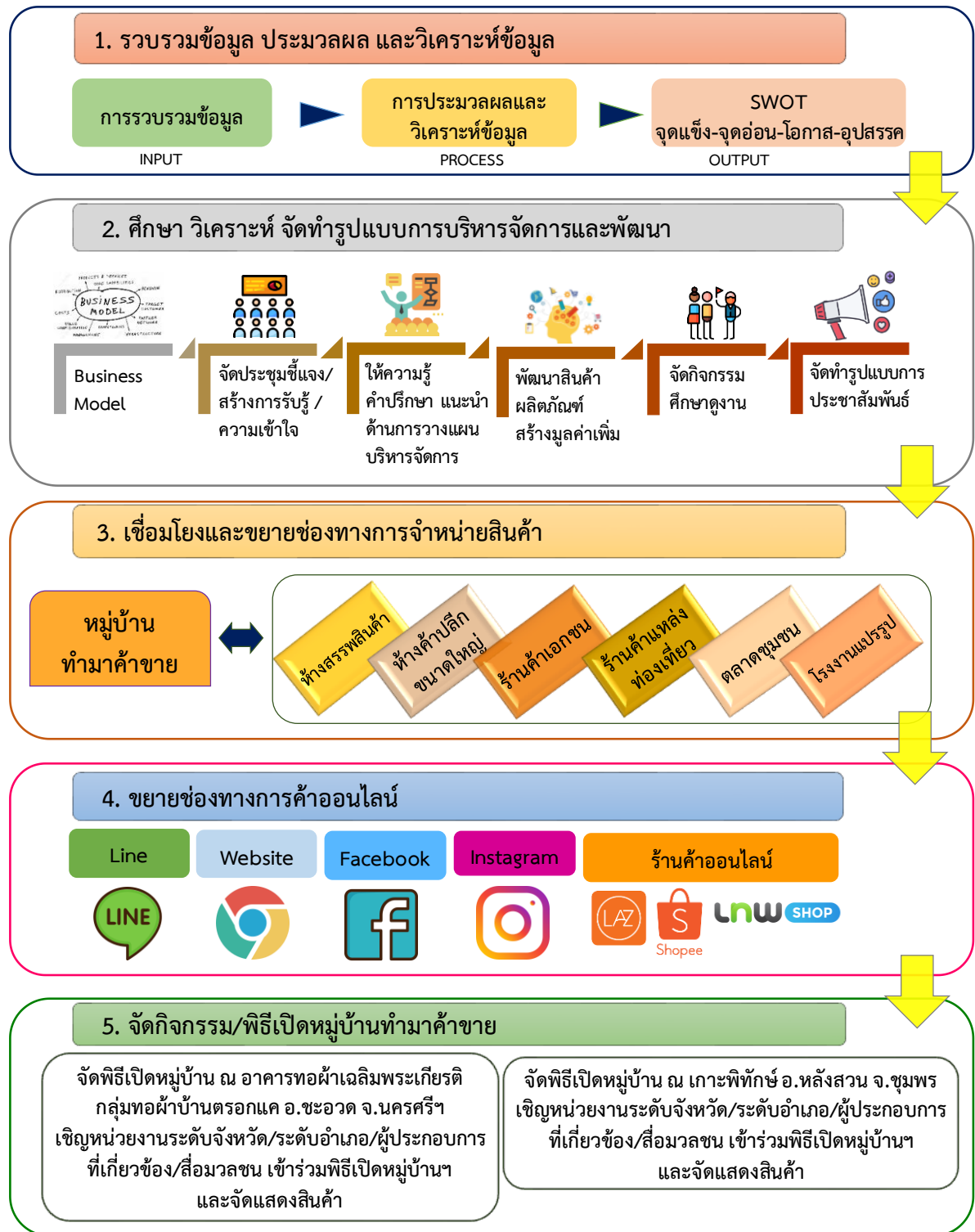
- ได้รู้รูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)
- ผู้นำ/สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจ รับรู้และเข้าใจในการพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้เป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ประสบผลสำเร็จ
- กลุ่มสามารถวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจ
- พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
- จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร
- จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย เช่น Facebook Fanpage

**3. เชื่อมโยงและขยายช่องทางจำหน่ายสินค้า** เพื่อเพิ่มรายได้จากการขยายช่องทางจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น และเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้า

4. ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจหมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นที่รู้จัก เนื่องจากในปัจจุบันช่องทางการค้าออนไลน์เป็นที่นิยมแพร่หลาย และเป็นช่องทางที่สะดวกรวดเร็วในการสื่อสารกับลูกค้า

5. จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย เป็นกิจกรรมเพื่อเปิดตัวโครงการ ให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ ผู้ประกอบการรายย่อย และบุคคลทั่วไป รู้จักสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการและธุรกิจของกลุ่ม นอกจากนี้ยังสามารถเปิดโอกาสให้มีการเชื่อมโยงการจำหน่ายสินค้ากับตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ

6. จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน รวมถึง ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจและแนวทางธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย ขั้นตอนวิธีการศึกษา แสดงได้ดังรูปที่ 2



รูปที่ 2 ขั้นตอนวิธีการศึกษา

## 6.2 แนวทางการดำเนินงาน

### 6.2.1 แนวทางการศึกษา

แนวทางการศึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรฐานในวิชาชีพแต่ละด้าน และมาตรฐานทางจริยธรรม เช่น ด้านเศรษฐศาสตร์ ด้านบริหารธุรกิจ ด้านบัญชี/การเงิน ด้านเศรษฐกิจ/สังคม ด้านการตลาด ด้านการมีส่วนร่วม/ประชาสัมพันธ์ และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT)

### 6.2.2 แนวทางการทำงาน (Approach)

เพื่อให้การดำเนินงานของงานจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนา “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” (ภาคใต้) เป็นไปในทิศทางเดียวกัน จึงกำหนดแนวทาง (Approach) การทำงานให้บุคลากรของบริษัทที่ปรึกษา ประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการ นักวิจัย (ผู้เชี่ยวชาญ) เจ้าหน้าที่ประมวลผลข้อมูล และเจ้าหน้าที่ภาคสนามทุกท่าน มีหน้าที่และภารกิจที่แตกต่างกัน แต่มีบางสิ่งที่สำคัญซึ่งทุกท่านต้องให้ความสำคัญร่วมกันตระหนัก และเข้าใจในประเด็นสำคัญไปในทิศทางเดียวกัน และนำไปสู่การกำหนดวิธีการทำงาน (Methodology) ของกลุ่มงานแต่ละด้านตามภารกิจของแต่ละท่าน เพื่อตอบสนองและบรรลุสู่เป้าหมายเดียวกันเป็นสำคัญ

จากนโยบายของรัฐบาล ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) ซึ่งมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งมุ่งเน้นการยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึงเพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศมีความเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

ดังนั้นในการศึกษา วิเคราะห์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) บริษัทที่ปรึกษามีแนวทางการดำเนินงาน (Approach) ร่วมกันที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

1. ทำความเข้าใจนิยามของ เศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy)
2. ทำความเข้าใจกับกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าไปส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ คือ สมาชิกในหมู่บ้านที่อยู่ในพื้นที่
  - หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร
  - กลุ่มทอผ้าบ้านตรอกแค อำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช
3. ถอดบทเรียน จุดอ่อนและจุดแข็ง การดำเนินงานที่ผ่านมาของ “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ทั้ง 2 แห่ง เรียนรู้ซึ่งกันและกัน เพื่อพัฒนาสิ่งที่ดี และแก้ไข/ปรับปรุงบางส่วนให้เหมาะสมกับยุคสมัย

## 7. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนในหมู่บ้านได้รับการยกระดับความสามารถในการพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และมีความรู้ด้านการขาย รวมทั้งระบบการบริหารจัดการด้านการตลาด สามารถพัฒนาตนเองจากผู้ผลิตรายย่อยไปสู่การเป็นผู้ประกอบการค้า
- 2) กลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนได้รับการส่งเสริม มีรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) และแนวทางสำหรับพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจของตนเอง เพื่อให้ธุรกิจของชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถดำรงอยู่อย่างยั่งยืน และสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพิ่มขึ้น
- 3) เศรษฐกิจในชุมชนมีความเข้มแข็ง คนในชุมชนมีความกินดี อยู่ดี และลดการย้ายถิ่นฐานจากชุมชนเข้าสู่เมือง

## 8. แผนการดำเนินงาน

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และครอบคลุมขอบเขตของงานตามที่กำหนดไว้ในขอบเขตการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) และบรรลุเป้าหมายโครงการ โดยมีระยะเวลาดำเนินงานทั้งสิ้น 150 วัน ซึ่งรายละเอียดการดำเนินงานดังแสดงในตารางที่ 1 โดยแสดงรายละเอียดแผนการดำเนินงานโดยรวมทั้งระบบ จำแนกเป็น 7 กิจกรรมหลัก ดังนี้

- 1) การวางแผนงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย
- 2) ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการ และจุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
- 3) ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนากลุ่มเกษตรกร/ วิสาหกิจชุมชน เป้าหมายของกรมการค้าภายในให้เป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” ดังนี้
  - ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการที่มีการทำมาค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมพัฒนาการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
  - จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”
  - ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่าง ๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย เช่น การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills), การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills), การบริหารจัดการด้านการเงิน, การเก็บรักษาสินค้า, การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และการขนส่งสินค้า เป็นต้น
  - พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added)
  - จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ
  - จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing
- 4) ศึกษาการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ร้านค้าเอกชน ร้านค้าในแหล่งท่องเที่ยว ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป เป็นต้น
- 5) ศึกษาการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Facebook, Line, Instagram, Twitter) หรือการขายสินค้า/ให้บริการผ่านช่องทางตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) เป็นต้น
- 6) จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ
- 7) จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ตารางที่ 1 แผนและผลการดำเนินงานโครงการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

ลงนามสัญญาวันที่ 8 พ.ค.2561 เริ่มโครงการวันที่ 9 พ.ค.2561

ลำดับที่	กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/สัปดาห์)				
		เดือนที่ 1 30 วัน	เดือนที่ 2 60 วัน	เดือนที่ 3 90 วัน	เดือนที่ 4 120 วัน	เดือนที่ 5 150 วัน
1	การวางแผนงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน	8 มิ.ย.-7 ก.ค.61	8 ก.ค.-6 ส.ค.61	7 ส.ค.-5 ก.ย.61	6 ก.ย.-5 ต.ค.61
1.1	แผนงานส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน	1 2 3 4 5 6 7 8	9 10 11 12	13 14 15 16 17 18 19 20	
1.2	แผนงานส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน	1 2 3 4 5 6 7 8	9 10 11 12	13 14 15 16 17 18 19 20	
2	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.1	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.2	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อม จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.3	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลสภาพพื้นที่การดำเนินงานธุรกิจ จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.4	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.5	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.6	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อม จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.7	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลสภาพพื้นที่การดำเนินงานธุรกิจ จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
2.8	ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3	ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการบริหารจัดการและพัฒนากลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชนเป้าหมาย หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.1	ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.2	จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหมู่บ้านทำมาค้าขายเป้าหมาย จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.3	ให้ความรู้ คำปรึกษาและนำด้านการวางแผนบริหารจัดการด้านต่างๆให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหมู่บ้านทำมาค้าขายเป้าหมาย จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.4	พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.5	จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.6	จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.7	ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.8	จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหมู่บ้านทำมาค้าขายเป้าหมาย จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.9	ให้ความรู้ คำปรึกษาและนำด้านการวางแผนบริหารจัดการด้านต่างๆให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหมู่บ้านทำมาค้าขายเป้าหมาย จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.10	พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.11	จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
3.12	จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
4	ศึกษาการเชื่อมโยงและขยายช่องทางทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
4.1	เชื่อมโยงและขยายช่องทางทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
4.2	เชื่อมโยงและขยายช่องทางทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
5	ศึกษาการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
5.1	ศึกษาการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
5.2	ศึกษาการขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
6	จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
6.1	จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
6.2	จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
7	จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะ หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
7.1	จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะ จ.ชุมพร	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
7.2	จัดทำรายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะ จ.นครศรีธรรมราช	แผนงาน ผลงาน แผนงาน ผลงาน				
การส่งมอบงานและการจัดรายงาน						
1	แผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง					
2	รายงานผลการศึกษาเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง					
3	รายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง					
4	รายงานผลการศึกษาคำจัดทำรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง					
สัญลักษณ์						

สิ้นสุดโครงการวันที่ 5 ต.ค.2561

## สรุปแผนการดำเนินงานในระดับภาพรวม

จากเนื้อหาขอบเขตงานตาม TOR และแผนการปฏิบัติงานที่ที่ปรึกษาวางแผนไว้ซึ่งมีความสอดคล้องกับเนื้อหาการจัดส่งงานแต่ละงวดตามระยะเวลาการปฏิบัติงานทั้งสิ้น 150 วัน สามารถสรุป เป็นภาพรวมได้ดังตารางที่ 2 ถึง ตารางที่ 5

## ตารางที่ 2 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 1

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
<b>ช่วงที่ 1 :</b> รายงานแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ จัดทำแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 9-18 พ.ค. 2561	1.1 ลงพื้นที่เพื่อรวบรวมข้อมูลหมู่บ้านฯ	แผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)
วันที่ 18 พ.ค. 2561	1.2 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งแผนงานการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่อกรมการค้าภายใน จำนวน 5 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

## ตารางที่ 3 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 2

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
<b>ช่วงที่ 2 :</b> รายงานผลการศึกษาเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ ทำการศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพพื้นที่การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/ บริการ และจุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) หมู่บ้านทำมาค้าขายในเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง การประชุมชี้แจงฯ		
วันที่ 9 พ.ค. ถึง 7 ก.ค. 2561	2.1 ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/ บริการ	ผลการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็ง (SWOT Analysis) ของหมู่บ้านฯ
วันที่ 22-23 พ.ค. 2561 วันที่ 27-28 มิ.ย. 2561	2.2 จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”	มีการจัดประชุมเพื่อชี้แจงฯ สร้างการรับรู้ ให้ ผู้นำและสมาชิกของหมู่บ้าน มีความเข้าใจในโครงการฯ และเตรียมพร้อมสำหรับการเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”
วันที่ 7 ก.ค. 2561	2.3 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งมอบรายงานผลการศึกษาเบื้องต้นของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่อกรมการค้าภายใน จำนวน 5 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด



## ตารางที่ 4 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 3

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
<b>ช่วงที่ 3 :</b> รายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรมการค้าภายใน กำหนด ได้แก่ การจัดอบรมให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการ ธุรกิจด้านต่าง ๆ ให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านทำมาค้าขาย และการจัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 8 มิ.ย. ถึง 6 ส.ค. 2561	3.1 จัดอบรมให้ความรู้/การศึกษาดูงาน	มีการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านฯ และมีการนำผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านฯ เดินทางไปศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการยอมรับว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจในรูปแบบเดียวกัน หรือรูปแบบธุรกิจที่เอื้อประโยชน์แก่การดำเนินธุรกิจของกลุ่ม หรือตามที่สมาชิกของหมู่บ้านฯ มีความต้องการ
	3.2 ให้คำปรึกษาแนะนำ	มีการให้คำปรึกษาแนะนำในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ ให้กับหมู่บ้านฯ
	3.3 การประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านฯ ในลักษณะของการทำ Content Marketing	มีการสร้าง Facebook Fanpage และ/หรือ การจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านฯ การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
	3.4 จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model)	มีการจัดทำรายงานผลการจัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model)
	3.5 จัดกิจกรรมการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ	มีการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ร้านค้าเอกชน ร้านค้าแหล่งท่องเที่ยว ตลาดชุมชน โรงงานแปรรูป ฯลฯ
	3.6 การขยายช่องทางการค้าออนไลน์	มีการขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ การให้บริการผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Facebook, Line) หรือการขายสินค้า/ให้บริการผ่านช่องทางการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) ฯลฯ

## ตารางที่ 4 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 3 (ต่อ)

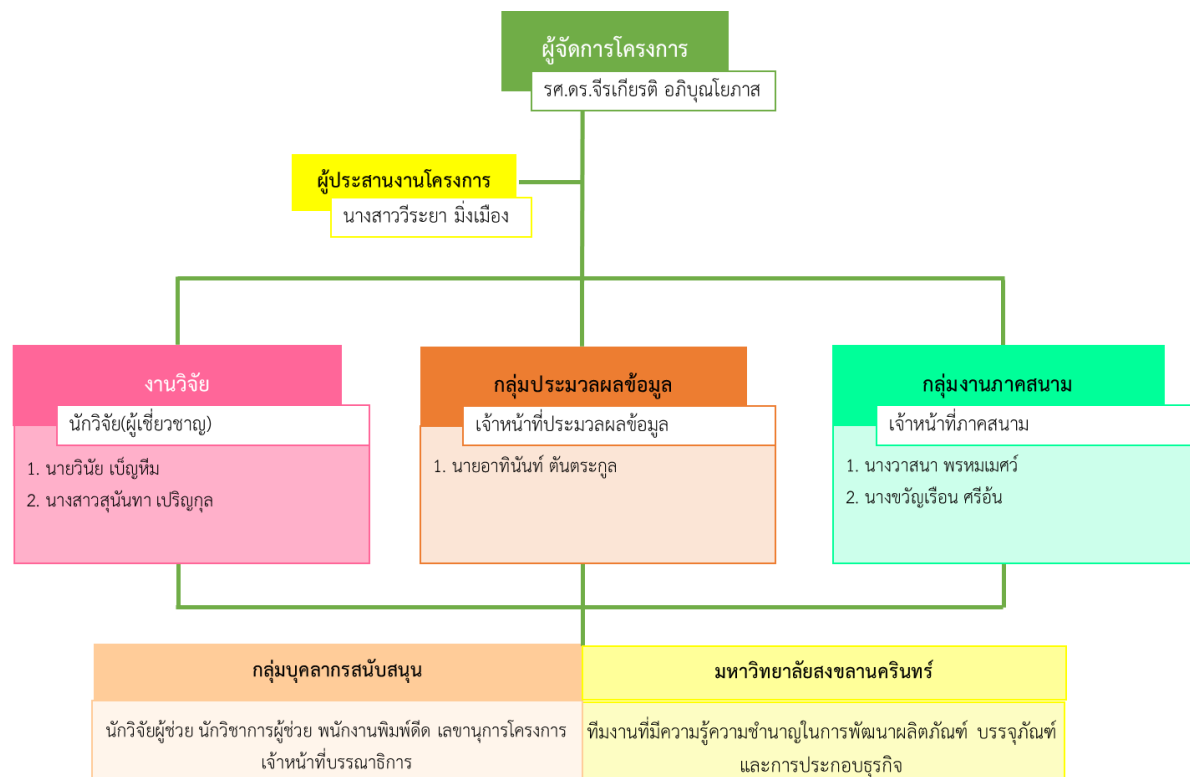
กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
<b>ช่วงที่ 3 :</b> รายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ การจัดอบรมให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านทำมาค้าขาย และการจัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 31 ก.ค. ถึง 21 ส.ค. 2561	3.7 จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้าน	การสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย
วันที่ 5 ก.ย. 2561	3.8 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งมอบรายงานผลดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่อกรรมการค้าภายใน จำนวน 5 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

## ตารางที่ 5 กิจกรรมที่จะดำเนินการ และผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น : งวดที่ 4

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
<b>ช่วงที่ 4 :</b> รายงานผลการศึกษการจัดทำรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง ตามที่กรรมการค้าภายในกำหนด ได้แก่ การเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่น ๆ การขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ การจัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย การประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง		
วันที่ 6 ก.ย. ถึง 5 ต.ค. 2561	4.1 จัดทำรายงานผลการศึกษา	รายงานผลการศึกษา/ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค การประเมินผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการทำธุรกิจและแนวทางธุรกิจ/แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย
วันที่ 5 ต.ค. 2561	4.2 ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานตามแผนฯ	มีการส่งมอบรายงานผลการศึกษการจัดทำรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) จำนวน 2 แห่ง เสนอต่อกรรมการค้าภายใน จำนวน 10 ชุด พร้อม CD จำนวน 5 ชุด

## 9. การบริหารโครงการ

โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านท่ามาคำชาย (ภาคใต้) ประกอบด้วยหมู่บ้านที่เข้าร่วมโครงการจำนวน 2 หมู่บ้าน เพื่อให้การดำเนินงานออกมามีประสิทธิภาพ เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่ม/วิสาหกิจชุมชนและกรมการค้าภายใน บริษัทที่ปรึกษาจึงได้จัดบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ร่วมวิเคราะห์ ให้คำปรึกษา/องค์ความรู้ แนะนำเทคนิค/วิธีการ รวมถึงร่วมปฏิบัติงาน ทั้งประจำสำนักงานและภาคสนาม โดยกำหนดให้ รศ.ดร.จිරเกียรติ อภิบุญโยภาส ทำหน้าที่ผู้จัดการโครงการ และมีนางสาววิระยา มิ่งเมือง ทำหน้าที่ประสานงานโครงการ ระหว่างกรมการค้าภายใน บริษัทที่ปรึกษา และหมู่บ้านฯ รวมทั้งเชิญมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จังหวัดสงขลา ที่มีความรู้ความชำนาญในการสร้างทักษะการเป็นนักการตลาดและเป็นผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การประกอบธุรกิจร่วมการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนายกระดับกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชนให้เป็น “หมู่บ้านท่ามาคำชาย” ในช่วงระหว่างเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม และทางบริษัทที่ปรึกษาจัดให้มี นักวิจัย(ผู้เชี่ยวชาญ) ทำหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล เจ้าหน้าที่ประมวลผลข้อมูล ทำหน้าที่รวบรวมและประมวลผลข้อมูล และเจ้าหน้าที่ภาคสนาม ทำหน้าที่ในการลงพื้นที่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเก็บข้อมูล จัดประชุม จัดอบรมเรื่องต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ให้กับสมาชิกกลุ่ม ดังแสดงผังองค์กรการบริหารโครงการดังรูปที่ 3



รูปที่ 3 ผังองค์กรการบริหารโครงการ

## 10. มาตรการกำกับตรวจสอบ และควบคุมการบริหารงาน

ตามรูปแบบการบริหารโครงการในหัวข้อ 3. ในการดำเนินงาน จะมีการตรวจสอบและประเมินผลเป็นระยะ ได้แก่ ประเมินผลระหว่างการดำเนินโครงการ ประเมินผลหลังดำเนินโครงการ

1. การประเมินผล ความรู้ ความเข้าใจ ในเนื้อหาหลักสูตรการอบรม
2. การประเมินผลการดำเนินโครงการในด้านต่าง ๆ เช่น กลุ่มมีการพัฒนา หรือเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้น มีรายได้เข้ามามากขึ้น มีช่องทางการจำหน่าย หรือกลุ่มลูกค้าใหม่ๆมากขึ้น สมาชิกสามารถใช้ช่องทางออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านฯ ได้มากขึ้น ฯลฯ
3. การประเมินผลโครงการหลังจากดำเนินการโครงการแล้วเสร็จตามสัญญา เพื่อตรวจสอบว่าผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการเป็นไปตามผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับตาม TOR

ทั้งนี้ทางคณะกรรมการฯ จะมีการลงพื้นที่เพื่อติดตาม ตรวจสอบการทำงานของบริษัทที่ปรึกษาให้เป็นตามแผนงานและเป้าหมายของโครงการ รวมทั้งติดตามผลว่าหลังจากบริษัทที่ปรึกษาลงมาทำกิจกรรม มีผลการเปลี่ยนแปลงอย่างไร ทั้งนี้ช่วงเวลาการลงพื้นที่ของคณะกรรมการฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสม

## 11. แผนการจัดกิจกรรม

จากขั้นตอนการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ในหัวข้อ 8 มีกิจกรรมที่ต้องไปดำเนินการในพื้นที่ 4 กิจกรรมประกอบด้วย

กิจกรรมที่ 1 จัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้/ความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษา แนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการ

กิจกรรมที่ 2 จัดกิจกรรมศึกษาดูงาน

กิจกรรมที่ 3 เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการของหมู่บ้านท่ามาคำชาย

กิจกรรมที่ 4 พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย

ในการดำเนินงานขั้นนี้ บริษัทที่ปรึกษาได้จัดทำแผนกิจกรรมที่ลงไปดำเนินการในพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ดังแสดงในรูปที่ 4

### กิจกรรม หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อ.หลังสวน จ.ชุมพร



	9 พ.ค.-7 มิ.ย.61				8 มิ.ย.-7 ก.ค.61				8 ก.ค.-6ส.ค.61				7 ส.ค.-5 ก.ย.61				6 ก.ย.-5ต.ค.61			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ประชุมชี้แจง สร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ							1													
ศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชน																				
ศึกษาการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการของหมู่บ้านท่ามาคำชาย																				
พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย																				

รูปที่ 4 แผนกิจกรรมที่ลงไปดำเนินการในพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

## บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่  
การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ  
และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านท่ามาค้าขาย  
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

---

## บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ  
และจุดแข็ง จุดอ่อน (SWOT) ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย  
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

## 1. ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่

1.1 ข้อมูลพื้นฐานบ้านเกาะพิทักษ์ หมู่ที่ 14 ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร  
ที่ตั้ง

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อยู่ในพื้นที่หมู่ที่ 14 ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร เป็นเกาะขนาดเล็ก  
อยู่ในทะเลอ่าวไทย

**ลักษณะภูมิประเทศ**

มีลักษณะพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มรอบ มีน้ำทะเลล้อมรอบ เป็นเกาะเล็กๆ ซึ่งอยู่ห่างจากฝั่งเพียง 1 กิโลเมตร  
ในช่วงน้ำลดต่ำสุดสามารถเดินข้ามได้โดยไม่ต้องนั่งเรือ แต่ในช่วงฤดูมรสุมการเดินทางค่อนข้างลำบาก

**ประชากร**

จากข้อมูลของ สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ปี พ.ศ.2560  
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีครัวเรือนทั้งหมด 49 ครัวเรือน มีประชากร จำนวน 144 คน โดยแยกเป็น

- ชาย จำนวน 71 คน
- หญิง จำนวน 73 คน

**ผู้นำชุมชนปัจจุบัน**

- |                           |                            |                    |
|---------------------------|----------------------------|--------------------|
| 1.นายอำพล ธานีครุฑ        | ตำแหน่ง ผู้ใหญ่บ้าน        | (โทร 081-093-1443) |
| 2.นายทวี รอดรักษา         | ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน | (โทร 089-649-7781) |
| 3.นายสมควร เย็นบางสะพาน   | ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน | (โทร 080-692-8944) |
| 4.นางอรอนงค์ เย็นบางสะพาน | ตำแหน่ง สมาชิก อบต.        | (โทร 089-868-0672) |
| 5. นายสถาพร หินเตี้ยน     | ตำแหน่ง สมาชิก อบต.        | (โทร 061-198-8852) |

**อาชีพและรายได้**

- โสมสเดย์ ชาวบ้านในหมู่บ้านมีการอนุรักษ์ไว้ซึ่งธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ทำอาชีพการประมง  
ขนาดเล็กหรือประมงชายฝั่ง พร้อมมีการรักษาระบบนิเวศ เช่น ปะการัง หอยมือเสือ ปลาโลมา เต่าทะเล วิถีชีวิต  
ของชาวบ้านเกาะพิทักษ์ มีความสัมพันธ์ในลักษณะที่พึ่งพาอาศัยและเกื้อกูลกันระหว่างคนในชุมชน หมู่บ้านเกาะพิทักษ์  
คงรักษาไว้ซึ่งวิถีชีวิตธรรมชาติจึงเป็นจุดเด่นที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวเกาะพิทักษ์ นักท่องเที่ยวที่มาพัก  
หมู่บ้านนี้ประมาณปีละ 12,000 คน ค่าที่พักและอาหาร 3 มื้อ 800 บาทต่อคนต่อคืน ทั้งนี้ ยังไม่รวมผู้มาท่องเที่ยว  
แบบเข้าไป เย็นกลับอีกประมาณ 10,000 คนต่อปี ซึ่งเป็นการข้ามฝั่งจากแผ่นดินใหญ่ มารับประทานอาหารและ

พักผ่อนแล้วกลับ คิดเป็นค่าใช้จ่ายต่อหัวอีก 300 บาท เป็นค่าใช้จ่ายค่าอาหารเป็นหลัก รวมรายได้ที่หมู่บ้านได้รับจากนักท่องเที่ยว 2 กลุ่มนี้ ประมาณ 13 ล้านบาทต่อปี คิดเป็นรายได้ 1.05 ล้านบาทต่อเดือน จากผู้ประกอบการโฮมสเตย์ 22 ราย

- สวนยางพารา มี 4 ครัวเรือน รายได้จากการทำสวนยางพารา มีรายได้ครัวเรือนละ 150,000 บาทต่อปี
- ปลูกพืชเศรษฐกิจอื่นๆ (มะพร้าว) มี 3 ครัวเรือน รายได้จากการปลูกมะพร้าว มีรายได้ครัวเรือนละ 30,000 บาทต่อปี

- ทำประมงขนาดเล็ก 28 ครัวเรือน มีรายได้จากการทำประมงขนาดเล็กครัวเรือนละ 130,000 บาทต่อปี
- ประกอบอาชีพรับจ้าง 4 ครัวเรือน มีรายได้จากการประกอบอาชีพรับจ้าง ครัวเรือนละ 150,000 บาทต่อปี
- การแปรรูปอาหารทะเล ซึ่งการแปรรูปอาหารทะเลที่เป็นจุดเด่นของชุมชน ได้แก่ การทำปลาเค็มฝึงทราย ซึ่งเป็นการถนอมอาหารจากภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างหนึ่งของชุมชนนี้ นอกจากนี้ยังมีการทำกะปิ ปลาทะเลตากแห้ง ปลาหมึกตากแห้ง เป็นต้น เนื่องจากอาหารทะเลที่จะนำมาแปรรูปมีปริมาณไม่แน่นอนในแต่ละช่วงเวลา ทำให้รายได้จากการแปรรูปอาหารทะเลมีความไม่แน่นอนตามไปด้วย

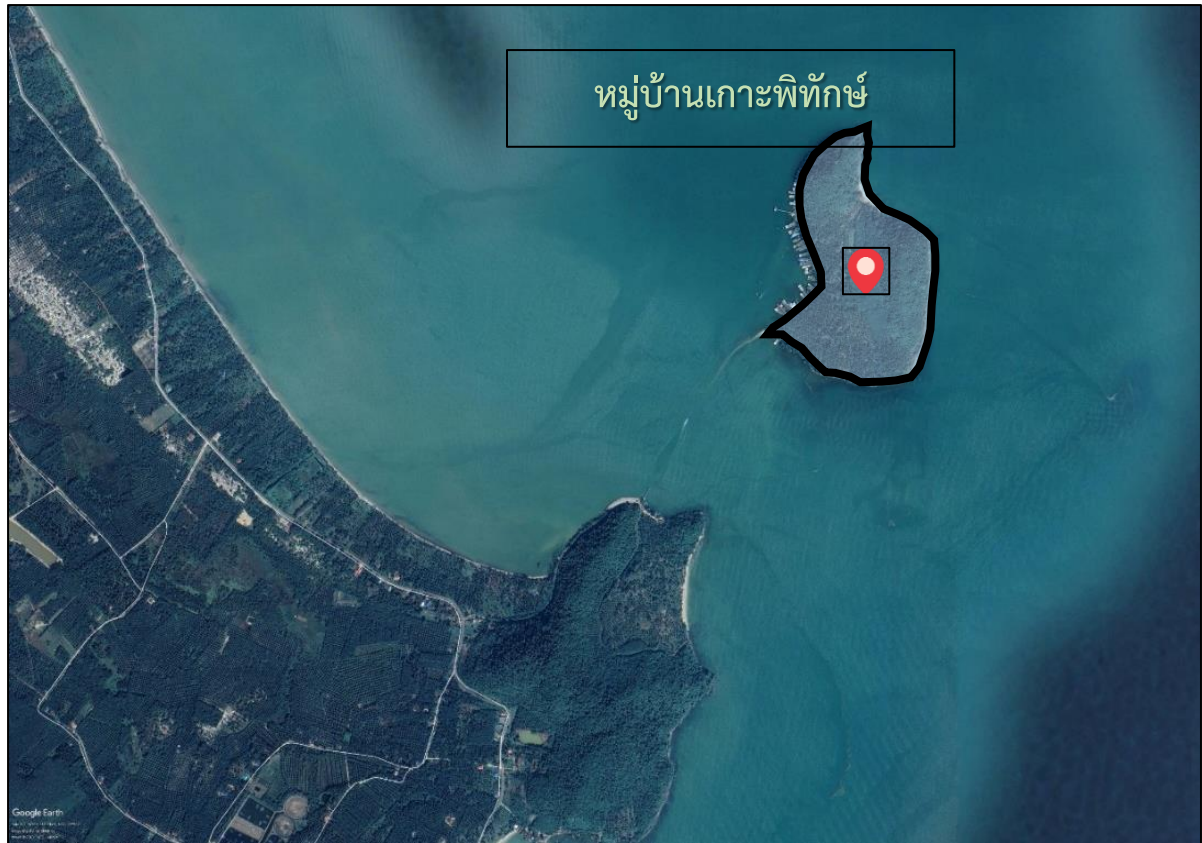
#### วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี

ประชาชนทั้งหมดในชุมชนบ้านเกาะพิทักษ์นับถือศาสนาพุทธ และมีประเพณีที่สำคัญ คือ

1. ประเพณีสวดทวด หรือ การทำบุญเกาะประจำปี (ช่วงเดือนกันยายนของทุกปี) เพื่อเป็นการขอขมาแม่ น้ำ พ่อขุนทะเล แม่ นางเชิงกระ โดยทุกครัวเรือนจะปั้นหุ่นของบุคคลในครัวเรือน ตัดเล็บ ตัดผม ใส่ลงในหุ่น แล้วนำหุ่นไปลอยในแพที่ช่วยกันสร้างไว้แล้วนำไปลอยทะเล
2. ประเพณีสวดกลางบ้าน เพื่อสร้างความรักสามัคคี และรื่นเริงช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ร่วมมือกัน โดยจะมีการทำบุญตักบาตร และแข่งกีฬาพื้นบ้าน
3. ประเพณีรับ-ส่ง ตายาย เป็นการแม่เมตตา อุทิศบุญกุศลให้แก่บรรพบุรุษที่ล่วงลับไปแล้ว โดยแต่ละครัวเรือนจะทำอาหารคาว-หวาน ผลไม้ใส่ถาดไปทำบุญที่วัดต่างๆ
4. ขนบธรรมเนียมประเพณีท้องถิ่น เช่น พิธีไหว้เรือ พิธีไหว้ขอมาทะเล เป็นธรรมเนียมประเพณีเฉพาะของชาวประมงเกาะพิทักษ์ ซึ่งปฏิบัติสืบต่อกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ
5. ประเพณีหรือวัฒนธรรมหลักของสังคมไทย เช่น การทำบุญวันออกพรรษา ประเพณีสงกรานต์ ประเพณีลอยกระทง วันขึ้นปีใหม่

#### 1.2 ข้อมูลทั่วไปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ตั้งอยู่บ้านเกาะพิทักษ์ หมู่ที่ 14 ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ชุมชนบ้านเกาะพิทักษ์ เป็นหมู่บ้านขนาดเล็ก มีประชากรประมาณ 144 คน มีสภาพเป็นเกาะตั้งอยู่ห่างจากแผ่นดินใหญ่ 1,200 เมตร มีพื้นที่ 712 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่เกษตรกรรมและที่อยู่อาศัย 142 ไร่ พื้นที่สาธารณะประโยชน์ 570 ไร่ มีอาณาเขตทิศเหนือ ทิศใต้ ทิศตะวันออก และ ทิศตะวันตก ติดกับทะเลอ่าวไทย แสดงตำแหน่งที่ตั้งดังรูปที่ 5



รูปที่ 5 ที่ตั้งของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เป็นสถานที่ท่องเที่ยว ที่มีบรรยากาศที่สงบเงียบและความเป็นธรรมชาติของเกาะที่ยังคงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่สวยงามรอบเกาะไว้ได้อย่างดีเยี่ยม เวลานั้นน้ำตจะเกิดเป็นแนวสันทรายโผล่ขึ้นมาเป็นเส้นทาง สามารถเดินข้ามได้ นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาจะได้สัมผัสถึงวิถีชีวิตของชาวบ้าน และมีกิจกรรมต่างๆ มากมาย เช่น การศึกษาวิถีชีวิตชุมชนประมง ปั่นจักรยานชมรอบเกาะ การล่องเรือตกปลา ไทหมึก ชมปะการังน้ำตื้น และการมาพักผ่อนที่บ้านพักโฮมสเตย์ที่มีลักษณะเป็นบ้านไม้ชั้นเดียว ตั้งอยู่ริมทะเล มีชานบ้านกว้างยื่นออกไปในทะเลรับลมได้ตลอดทั้งวัน เหมาะแก่การพักผ่อน พร้อมด้วยอาหารทะเลจากการทำประมงพื้นบ้านที่สดใหม่ทุกวัน นอกจากแหล่งท่องเที่ยวแล้ว เกาะพิทักษ์ยังมีอาหารทะเลแปรรูป ได้แก่ ปลาเค็มฝึงทราย กะปิ หมึกแห้ง ปลาแห้ง เป็นต้น โดยเฉพาะ ปลาเค็มฝึงทราย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นชื่อของเกาะพิทักษ์ ผลิตจากวัตถุดิบที่สดใหม่ หาได้โดยชาวบ้านและแปรรูปด้วยกรรมวิธีภูมิปัญญาท้องถิ่น

#### ประวัติความเป็นมา

บ้านเกาะพิทักษ์ ไม่มีการจดบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน เป็นเพียงการบอกเล่าสืบต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่น เมื่อปี พ.ศ.2432 ในสมัยรัชกาลที่ 5 ได้มีการประกาศกฏมณฑลเดียวรบาลในการปราบปรามกลุ่มอั้งยี่ ในขณะนั้นมีกลุ่มบุคคลกลุ่มหนึ่งได้หนีการจับกุมมาจากบ้านหนองไทร ตำบลปากน้ำ อำเภอหลังสวนในปัจจุบัน มาถึงเกาะได้ยินเสียงเรียกให้ขึ้นมาพักบนเกาะ แต่เมื่อขึ้นมาบนเกาะก็ไม่พบใครสักคน หัวหน้ากลุ่มคือ พ่อปู่เดช จึงได้เรียกเกาะนี้ว่า “เกาะผีทัก”



หรืออีกนัยหนึ่งมีการเล่าขานต่อกันมาว่า มีชาวเรือนั่งเรือผ่านมายังเกาะแห่งนี้ เมื่อเจอกับวิกฤตการณ์หรือภัยธรรมชาติ ไม่ว่าจะเป็พายุ หรือฝนฟ้าคะนอง ก็จะได้ยินเสียงเรียกให้เข้ามาพักที่เกาะแห่งนี้ พอทอดสมอจอดเรือเสร็จ เหตุการณ์ดังกล่าวจะสงบลงทุกครั้ง ดังนั้นชาวเรือจึงตั้งชื่อเกาะนี้ว่า “เกาะผีทัก” หรือ “เกาะที่พัก”

เมื่อมีการจัดตั้งหมู่บ้านตามลักษณะปกครองท้องที่ พ.ศ.2464 ทางราชการได้ประกาศให้เกาะพิทักษ์เป็นหมู่บ้านอีกหมู่บ้านหนึ่งของตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ซึ่งมี นายบุญ เดชาฤทธิ์ เป็นลูกชายของพ่อปู่เดช ซึ่งเป็นผู้ใหญ่บ้านคนแรกในสมัยนั้น และมีการเปลี่ยนชื่อมาเป็น “เกาะพิทักษ์” เพื่อความเป็นสิริมงคลถึงปัจจุบัน เดิมเกาะพิทักษ์เป็นเกาะที่ไม่มีคนอาศัยอยู่ มีป่าไม้ขนาดเล็กขึ้นปกคลุม ต่อมาชาวประมงที่ทำประมงบริเวณใกล้เคียงเดินทางมาจากที่อื่นๆ อาศัยเกาะพิทักษ์เป็นที่หลบลมมรสุม จึงมีการสร้างที่พักชั่วคราวขึ้น เมื่อเวลานานเข้าจึงมีการตั้งบ้านเรือนอยู่อาศัย

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงนิเวศและวัฒนธรรม เป็นการท่องเที่ยวโดยคนในหมู่บ้าน เป็นผู้คิดและจัดตั้งขึ้นมา มีการให้บริการที่พักแบบโฮมสเตย์พร้อมอาหารทะเลสดๆ ที่ได้จากการทำประมงของชาวเกาะพิทักษ์ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เป็นหมู่บ้านเล็กๆ ที่ยังคงรักษาไว้ซึ่งขนบธรรมเนียมประเพณีและวัฒนธรรมท้องถิ่น มีการสืบทอดสืบสานไปยังรุ่นลูกรุ่นหลาน ไม่ว่าจะเป็วิถีชีวิตชาวประมง ประเพณีวัฒนธรรมท้องถิ่น

นอกจากนั้นยังมีประเพณีต่างๆ อีกเช่น วิ่งแหวกทะเลสู่เกาะพิทักษ์ ที่จัดขึ้นในเดือนมิถุนายนของทุกปี เป็นเดือนที่น้ำทะเลลดลงในเวลาเช้า ซึ่งทำให้นักท่องเที่ยวสามารถวิ่งข้ามทะเลจากฝั่ง ต.บางน้ำจืด อ.หลังสวน จ.ชุมพร ไปสู่เกาะพิทักษ์ ซึ่งมีระยะทางห่างจากชายฝั่งประมาณ 1 กิโลเมตร ซึ่งถือเป็น Unseen ของประเทศไทย นอกจากนี้ ชาวบ้านที่เกาะพิทักษ์ยังมีองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น การต่อเรือ หมอสมุนไพร การแปรรูปอาหารทะเล และสิ่งสำคัญที่สุด คือ ความมีน้ำใจ เกื้อกูล ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อยู่กันแบบเครือญาติ ความเป็นกันเองของคนเกาะพิทักษ์ ซึ่งเป็นเสน่ห์ของคนเกาะพิทักษ์โดยแท้จริง

ในปี พ.ศ.2545 ได้จดทะเบียนเป็น วิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์บ้านเกาะพิทักษ์ รหัสทะเบียน 5-86-04-08/1-0014 และวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์บ้านเกาะพิทักษ์ รหัสทะเบียน 5-86-04-08/1-0015

### จำนวนสมาชิก

- วิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์บ้านเกาะพิทักษ์ ปัจจุบันมีสมาชิก 66 คน โฮมสเตย์ 22 หลัง
- วิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์บ้านเกาะพิทักษ์ ปัจจุบันมีสมาชิก 45 คน

### 1.3 ข้อมูลสภาพแวดล้อมและสภาพพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เป็นเกาะเล็กๆ แต่บนเกาะมีการสร้างถนนทางเดินตัวหนอนรอบเกาะสำหรับเป็นถนนคนเดิน นักท่องเที่ยวสามารถชมวิถีชีวิตชาวประมง กรรมวิธีการเผาหอยนางรม และชมวิวยุโรปๆ เกาะได้ในเวลาเพียงไม่กี่ชั่วโมง

ชุมชนเกาะพิทักษ์เป็นชุมชนอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางทะเล โดยเป็นที่อาศัยของสัตว์ทะเลหลายชนิด เช่น ม้าน้ำ ปลาโลมา ที่เป็นสัตว์ชีวิตความสมบูรณ์ของธรรมชาติ ในปัจจุบันชุมชนบ้านเกาะพิทักษ์ยังเป็นศูนย์อนุรักษ์หอยมือเสือและปะการัง รวมถึงเกาะใกล้เคียงอย่าง "เกาะคราม" ซึ่งตั้งอยู่ห่างจากเกาะพิทักษ์ประมาณ 1 กิโลเมตร ซึ่งบริเวณโดยรอบ

มีปะการังเขากวาง ปะการังสมอง หอยมือเสือ และปลาทะเลสวยงาม และมีการแก้ไขปัญหาขยะโดยการคัดแยกขยะ ดังนั้นการเดินทางมาท่องเที่ยวเกาะพิทักษ์จึงเป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยแสดงสภาพแวดล้อมของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ดังรูปที่ 6



รูปที่ 6 สภาพแวดล้อมของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

## 2. ข้อมูลทั่วไปของการดำเนินธุรกิจสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

### 2.1 การผลิต

#### วัตถุดิบ

1. บ้านพักแบบโฮมสเตย์
2. อาหารทะเล เช่น ปลาทะเล ปลาหมึก กุ้ง เป็นต้น
3. อุปกรณ์สำหรับกิจกรรมการท่องเที่ยว เช่น เรือแคนู เรือไต่หมึก เป็นต้น

#### กระบวนการผลิต

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีสินค้าและบริการ อยู่ 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์บ้านเกาะพิทักษ์ และวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์บ้านเกาะพิทักษ์

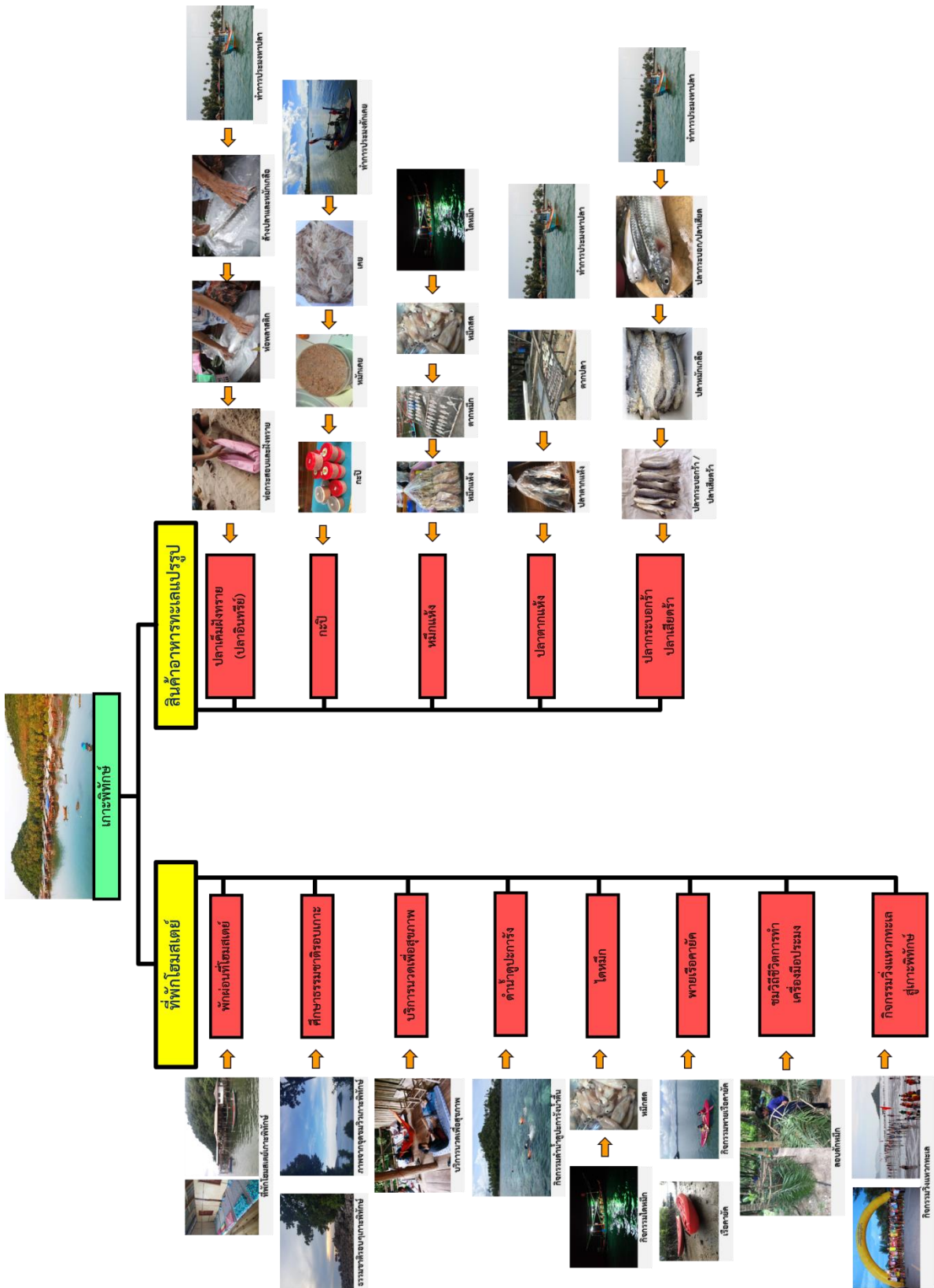
1. **โฮมสเตย์** มีทั้งหมด 22 หลัง ลักษณะของโฮมสเตย์ สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้สูงสุด 450 คน/วัน โดยปกติ จะมีนักท่องเที่ยวมาเป็นประจำคือ วันศุกร์-วันเสาร์-วันอาทิตย์ แต่ถ้าช่วงฤดูท่องเที่ยว จะมีนักท่องเที่ยวเข้าพักทุกวัน ซึ่งนักท่องเที่ยวที่มาส่วนใหญ่จะมาเป็นกลุ่ม หรือหมู่คณะ โฮมสเตย์แต่ละหลังสามารถรับนักท่องเที่ยวได้ประมาณ 20 คน มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวมากกว่า 30,000 คนต่อปี

2. **ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทะเล** ได้แก่ ปลาเค็มฝงทราย ปลากระบอกร้า หมึกแห้ง และกะปิ โดยผลิตภัณฑ์เด่นที่ขึ้นชื่อของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ คือ ปลาเค็มฝงทราย (ปลาอินทรี) มีกระบวนการทำดังนี้

**กระบวนการทำปลาเค็มฝงทราย**

- 1) นำปลาที่ได้มาทำความสะอาด ขอดเกล็ด เอาเครื่องในและเหงือกออก (ปลาที่นำมาทำปลาเค็ม ต้องไม่แช่น้ำแข็ง หรือใช้สารเคมี)
- 2) การหมักเกลือ โดยนำเกลือเม็ด ยัดเข้าไปในตัวปลา และพอกให้ทั่วตัวปลา แล้วห่อด้วยพลาสติก
- 3) การฝงทราย ควรเลือกบริเวณที่น้ำทะเลท่วมไม่ถึง โดยทำการขุดลงไปลึกประมาณ 20 เซนติเมตร จากนั้นนำปลาที่ห่อเสร็จแล้วใส่ในกระสอบวางในหลุมที่ขุดไว้แล้วกลบทรายทับไว้ พร้อมทั้งทำสัญลักษณ์เพื่อให้ทราบตำแหน่ง สำหรับระยะเวลาในการฝงทรายขึ้นอยู่กับขนาดน้ำหนักของปลา ถ้าน้ำหนักไม่เกิน 1 กิโลกรัม จะใช้เวลาประมาณ 7 วัน แต่ถ้าปลามีน้ำหนักมากกว่า 1 กิโลกรัม จะใช้เวลาประมาณ 10-15 วัน
- 4) เมื่อครบกำหนดตามระยะเวลาแล้ว ทำการขุดเอาปลาที่ฝงไว้ขึ้นมาล้างทำความสะอาดอีกครั้ง แล้วนำไปตากแดดให้แห้ง
- 5) เมื่อตากปลาแห้งดีแล้ว (ประมาณ 2 แดด) สามารถนำปลามาประกอบอาหารหรือใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อจำหน่ายต่อไป

กระบวนการผลิตของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ แสดงดังรูปที่ 7



รูปที่ 7 กระบวนการผลิตสินค้าและบริการของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

## 2.2 ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 1. โฮมสเตย์

- โฮมสเตย์ 22 หลัง
- บริการนวดเพื่อสุขภาพ

### 2. กิจกรรมท่องเที่ยว

- ดำน้ำดูปะการัง
- ไต่หมึก
- ชมวิถีชีวิตการทำเครื่องมือประมง เช่น ลอบหมึก ถักแห อวน เป็นต้น
- ชมธรรมชาติรอบเกาะ ศึกษาธรรมชาติ
- พายเรือแคนู
- ดูโลมา (เป็นบางโอกาส)
- กิจกรรมวิ่งแหวกทะเลสู่เกาะพิทักษ์

### 3. ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

- ปลาเค็มฝงทราย (ปลาอินทรี ปลาเกะ)
- ปลากระบอกร้า ปลาเสียดร้า
- ปลาเค็มตากแห้ง
- กะปิ
- หมึกแห้ง

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ คือ ผลิตโดยภูมิปัญญาชาวบ้าน และปลอดภัย ผลิตภัณฑ์หรือบริการของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ดังรูปที่ 8 และผลิตภัณฑ์ด้านอาหารทะเลแปรรูป จะแตกต่างกันไปตามที่หาได้ด้วยการทำประมงพื้นบ้านและขึ้นอยู่กับฤดูกาล

### 4. ผลิตภัณฑ์ของฝาก

ผลิตภัณฑ์ของฝาก ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป หมวก และกระเป๋า ที่มีชื่อเกาะพิทักษ์

### 5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)

นักท่องเที่ยวที่ต้องการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ซึ่งบนเกาะจะมีที่พักแบบโฮมสเตย์ ซึ่งทำให้นักท่องเที่ยวรู้สึกว่าได้มาสัมผัสวิถีชีวิตแบบชาวเกาะพิทักษ์ ทั้งธรรมชาติบนเกาะ และการเรียนรู้วัฒนธรรม ประเพณี และการทำอาชีพประมงของชาวเกาะพิทักษ์



โฮมสเตย์



กิจกรรมพายเรือแคนู



ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

รูปที่ 8 ผลิตภัณฑ์หรือบริการของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

5. การกำหนดราคาสินค้าและช่วงเวลา

(1) ด้านโฮมสเตย์และกิจกรรมการท่องเที่ยว

กิจกรรมท่องเที่ยว	ช่วงเวลา	ค่าบริการ
<b>พักค้างโฮมสเตย์</b> • พร้อมเรือรับ-ส่ง • อาหาร 3 มื้อ	มกราคม-ตุลาคม	VIP 900 บาท/คน/คืน ธรรมดา 800 บาท/คน/คืน
<b>กิจกรรมตกหมึก</b> • เรือบริการ จำนวน 12 คน/ลำ เป็นเวลา 2-3 ชั่วโมง	มกราคม-ตุลาคม	1,000 บาท
<b>กิจกรรมดำน้ำ ดูปะการัง</b> • เรือบริการ จำนวน 12 คน/ลำ เป็นเวลา 2-3 ชั่วโมง • อุปกรณ์ดำน้ำ (เสื้อชูชีพ และ SNORKLE)	มกราคม-ตุลาคม	1,000 บาท 50 บาท/ชุด
<b>กิจกรรมเดินศึกษาธรรมชาติ</b> • เดินชมธรรมชาติและวิถีชีวิตรอบเกาะ ระยะทาง 800 เมตร (วงรอบเล็ก) • เดินชมธรรมชาติและวิถีชีวิตรอบเกาะ ระยะทาง 4.25กิโลเมตร (วงรอบใหญ่)	มกราคม-ตุลาคม	
<b>กิจกรรมร่วมพิทักษ์โลก เสมือนหนึ่งเป็นบ้านของท่าน</b> • ปั่นจักรยานฟรี (EM-BALL) • ปลุกป่า 1 ต้น 1 ชีวิต ครั้งหนึ่งที่เกาะพิทักษ์ • ศึกษาเรียนรู้ฐานเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง • ชมทะเลแหวก (น้ำขึ้น-น้ำลง) • ชมโลมาสีชมพู • ประเพณีวิ่งทะเลแหวก • กิจกรรมเจาะหอย	ตลอดทั้งปี ตลอดทั้งปี ตลอดทั้งปี มีนาคม-กันยายน มกราคม-กรกฎาคม มิถุนายน มกราคม-ตุลาคม	

**(2) สินค้าอาหารทะเลแปรรูป**

อาหารทะเลแปรรูปจะมีราคาแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับฤดูกาล ชนิด ปริมาณ และความยากง่ายในการแปรรูป ได้แก่

- ปลาเค็มฝึงทราย ราคาตัวละประมาณ 800-2,000 บาท
- กะปิ กระปุกละ 80-120 บาท
- หมึกแห้ง แพคละ 100-200 บาท
- ปลาเค็มตากแห้ง แพคละ 100-200 บาท

**(3) สินค้าของฝาก**

ผลิตภัณฑ์ของฝาก ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป หมวก และกระเป๋า ที่มีชื่อเกาะพิทักษ์ ราคาชิ้นละ 100-200 บาท

**2.3 การตลาดและการจัดจำหน่าย****1. การตลาด**

- **ด้านโฮมสเตย์และการท่องเที่ยว** หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้างนัก นักท่องเที่ยวที่รู้จักส่วนใหญ่เกิดจากการบอกปากต่อปาก และจากโลกออนไลน์ที่นักท่องเที่ยวที่เคยมาพักได้เขียนบอกกล่าวไว้ ส่วนการประชาสัมพันธ์ จะอาศัยจัดแสดงตามที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น ทั้งที่กรุงเทพมหานคร และส่วนภูมิภาค และมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยกิจกรรมประจำปีที่สำคัญ คือ **“วิ่งแหวกทะเลสู่เกาะพิทักษ์”** ซึ่งจะจัดขึ้นในช่วงปลายเดือนมิถุนายนเป็นช่วงที่น้ำทะเลลดในยามเช้า จนสามารถเดินเท้าข้ามจากอ่าวท้องครกไปยังเกาะพิทักษ์ได้ ระยะทางประมาณ 1 กิโลเมตร ซึ่งมีนักท่องเที่ยวให้ความสนใจเป็นจำนวนมากในทุกปี

- **ด้านอาหารทะเลแปรรูป** ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวที่มาพักที่โฮมสเตย์ และซื้อสินค้าอาหารทะเลแปรรูปเป็นของฝากหรือซื้อไปรับประทานเอง จะขายสินค้าได้มากในฤดูท่องเที่ยว (เดือนมกราคมถึงเดือนสิงหาคม)

**2. ช่องทางการจำหน่าย**

- **ด้านโฮมสเตย์และการท่องเที่ยว** ช่องทางการติดต่อเข้าพักโฮมสเตย์ สามารถติดต่อได้ 3 ช่องทาง ได้แก่

- (1) ช่องทางออนไลน์ Facebook Fanpage ที่ใช้ชื่อว่า **“ที่นี่ ณ เกาะพิทักษ์”**
- (2) ช่องทางออนไลน์ Facebook ของเจ้าของโฮมสเตย์แต่ละหลัง
- (3) ช่องทางโทรศัพท์

การท่องเที่ยวและเข้าพักโฮมสเตย์สามารถเข้าพักได้ตลอดทั้งปี แต่ในเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนธันวาคมเป็นช่วงฤดูมรสุม นักท่องเที่ยวควรตรวจสอบสภาพอากาศก่อนเดินทางอีกครั้งเพื่อความปลอดภัย

- **ด้านอาหารทะเลแปรรูป** ช่องทางการจำหน่ายหลัก คือ ขายหน้าร้านตามโฮมสเตย์ และ การนำผลิตภัณฑ์แปรรูปไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ (พร้อมกับการประชาสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยว) กลุ่มลูกค้าจะเป็นผู้ที่มาเดินเที่ยวงาน และชื่นชอบอาหารทะเล

การจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลแปรรูป จะจำหน่ายในลักษณะขายปลีกให้แก่ ลูกค้า นักท่องเที่ยว โดยเลือกใช้น้ำบ้านโฮมสเตย์ของตนเองเป็นหน้าร้านสำหรับจัดจำหน่าย โดยสินค้าที่ขายดี คือ ปลาเค็มฝงทราย (ราคาตัวละประมาณ 800-2,000 บาท) กะปิ (กระปุกละ 80-120 บาท) และหมึกแห้ง ปัจจุบันกำลังจะมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ ซึ่งมีที่มาจากกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เคยมาเที่ยวและซื้ออาหารทะเลกลับไปเป็นของฝากและรับประทานเอง มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านั้น จึงได้ติดต่อซื้อ-ขาย และจัดส่ง โดยกลุ่มลูกค้าหลักยังคงเป็นนักท่องเที่ยวที่เคยมาเที่ยว ซึ่งจะเห็นได้ว่าการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เป็นอีกช่องทางหนึ่ง ที่สามารถสร้างรายได้ให้เพิ่มมากขึ้น

#### 2.4 จุดแข็ง-จุดอ่อน

##### - จุดแข็งด้านการท่องเที่ยวของชุมชน / สถานที่เด่น

- 1) อาหาร, ปลาเค็มฝงทราย (ภูมิปัญญาชาวบ้าน)
- 2) เป็นเกาะที่สามารถเดินข้ามได้
- 3) ทรัพยากรธรรมชาติที่ยังสมบูรณ์
- 4) เดินชมธรรมชาติได้รอบเกาะ
- 5) วิถีชีวิตชุมชน

##### - ความพิเศษของชุมชน / สิ่งที่ทำให้ชุมชนแตกต่างกว่าที่อื่นๆ

- 1) ชุมชนต้นแบบด้านเศรษฐกิจพอเพียง
- 2) อนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล
- 3) ปะการัง
- 4) เวล่าน้ำลดจะเป็นแนวสันทรายไหลขึ้นมาเป็นเส้นทาง สามารถเดินข้ามได้ โดยไม่ต้องนั่งเรือ

##### - กิจกรรมท่องเที่ยว

- 1) ดำน้ำดูปะการัง
- 2) ไต่หมึก
- 3) ชมวิถีชีวิตการทำเครื่องมือประมง เช่น ลอบปลาหมึก ถักแห อวน เป็นต้น
- 4) ชมธรรมชาติรอบเกาะ ศึกษาธรรมชาติ
- 5) เรียนรู้การทำ EM-BALL (จุลินทรีย์บอล)
- 6) ดูโลมา (เป็นบางโอกาส)

##### - โอกาสของชุมชน

- 1) เน้นให้ชาวบ้านบนเกาะพิทักษ์ปฏิบัติตนตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง
- 2) หน่วยงานของภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ความสำคัญในการเข้าร่วมการพัฒนาหมู่บ้าน



- 3) มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวและใช้บริการในพื้นที่ ทำให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น
- 4) ทำให้สื่อและการประชาสัมพันธ์เกาะพิทักษ์กว้างขวางขึ้น เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

- **อุปสรรคหรือข้อจำกัด**

- 1) ในช่วงฤดูแล้ง น้ำสำหรับอุปโภคและบริโภคมีไม่เพียงพอ
- 2) การเดินทางไม่สะดวกในช่วงมรสุม
- 3) ปัญหาขยะที่มากับคลื่นลมในช่วงมรสุม
- 4) สภาพอากาศในช่วงมรสุมทำให้การท่องเที่ยวและการประมงทำได้ไม่ตลอดทั้งปี
- 5) งบประมาณมีไม่เพียงพอในการดำเนินงาน จึงไม่สามารถแก้ไขปัญหา และตอบสนองความต้องการของคนในชุมชนได้อย่างทั่วถึง
- 6) ขาดการบูรณาการระหว่างหน่วยงานของรัฐ

## 2.5 โครงสร้างของชุมชนและการดำเนินงาน

จากข้อมูลของ สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ปี พ.ศ.2560 หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีครัวเรือนทั้งหมด 49 ครัวเรือน มีประชากร จำนวน 144 คน โดยแยกเป็น ชาย จำนวน 71 คน หญิง จำนวน 73 คน โดยมีผู้นำชุมชน รวม 5 คน ประกอบด้วย

- |                           |                            |
|---------------------------|----------------------------|
| 1.นายอำพล ธาณีครุฑ        | ตำแหน่ง ผู้ใหญ่บ้าน        |
| 2.นายทวี รอดรักษา         | ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน |
| 3.นายสมควร เย็นบางสะพาน   | ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน |
| 4.นางอรอนงค์ เย็นบางสะพาน | ตำแหน่ง สมาชิก อบต.        |
| 5. นายสถาพร หิ้นเตียน     | ตำแหน่ง สมาชิก อบต.        |

การดำเนินงานในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ วิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์บ้านเกาะพิทักษ์ และวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์บ้านเกาะพิทักษ์ โดยมีผู้ใหญ่บ้านอำพล ธาณีครุฑ เป็นประธานของวิสาหกิจชุมชนทั้งสองกลุ่ม ซึ่งทั้งสองกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนี้มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์บ้านเกาะพิทักษ์ จะเป็นลูกค้ากลุ่มเดียวกับที่มาเที่ยวโฮมสเตย์ของวิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์บ้านเกาะพิทักษ์ นอกจากนี้ สมาชิกบางคนยังเป็นสมาชิกของทั้งสองกลุ่มอีกด้วย การดำเนินงานของแต่ละกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สรุปได้ดังนี้

### 1. วิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์บ้านเกาะพิทักษ์

การบริหารโดยโฮมสเตย์ เจ้าของโฮมสเตย์แต่ละหลังจะบริหารจัดการตัวเอง ภายใต้กติกาที่กำหนดร่วมกัน และจะต้องมีการฝากเงินออมเข้ากลุ่มทุกเดือน โดยเงินออมนี้จะใช้เป็นเงินทุนสำหรับให้สมาชิกกู้ยืม และมีการคิดดอกเบี้ย เมื่อถึงสิ้นปีจะมีการปันผลให้แก่สมาชิก พร้อมทั้งจัดเก็บรายได้ร้อยละ 3 ต่อปี เพื่อใช้ในการบริหารงานต่างๆ ภายในชุมชน โดยจะมีการประชุมเป็นประจำในวันที่ 8 ของทุกเดือน

## 2. วิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์บ้านเกาะพิทักษ์

กลุ่มแปรรูปอาหารทะเลของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีการบริหารกลุ่มในลักษณะเดียวกันกับการบริหารโฮมสเตย์ คือ ต่างคนต่างทำการแปรรูปอาหารทะเล และจัดจำหน่ายเองตามโฮมสเตย์ของตนเอง โดยมี การออมเงินเข้ากลุ่มเพื่อใช้เป็นเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากกลุ่มมีการจัดตั้งไม่นาน ในช่วงปีแรกที่ผ่านมา ได้มีการปล่อยกู้ให้แก่สมาชิกโดยไม่คิดดอกเบี้ย และต้องผ่อนชำระคืนทุกเดือน เป็นเวลา 10 เดือน ตามวงเงินที่กู้ยืมไป และจะเริ่มมีการคิดดอกเบี้ยเงินกู้ต่อไปหลังจากนี้

### 2.6 ปัญหาและอุปสรรค

#### 1. ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิต

**ด้านท่องเที่ยว โฮมสเตย์** มีปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม คือปัญหาเรื่องสุขาภิบาลภายในเกาะ โดยเฉพาะปัญหาด้านขยะที่เกิดจากชุมชน จากนักท่องเที่ยว และขยะที่มาจากท้องทะเล รวมถึงปัญหาน้ำเสียของโฮมสเตย์ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีมาตรการในการจัดการที่ดี นอกจากนี้เมื่อถึงฤดูมรสุมนักท่องเที่ยวจะไม่สามารถมาทำกิจกรรมท่องเที่ยวบนเกาะได้ ในส่วนของระบบการจอบที่ปักและกิจกรรมการท่องเที่ยวบนเกาะพิทักษ์ยังเป็นการรับรองทางโทรศัพท์มือถือ ยังไม่มีระบบการโอนเงินยืนยันการเข้าพัก ทำให้หลายครั้งที่มีการยกเลิกโปรแกรมอย่างกะทันหัน ทั้งที่มีการเตรียมที่พักและอาหารไว้แล้ว ทำให้ชุมชนต้องเสียหายได้ไปค่อนข้างมาก

#### แนวทางแก้ไข :

- รณรงค์การคัดแยกขยะเปียก ขยะแห้ง ขยะประเภทขวดและจัดทำเตาเผาขยะอย่างง่าย สำหรับกำจัดขยะแห้งที่จำเป็นต้องเผาในพื้นที่และควบคุมพฤติกรรมคนเผาขยะไม่เป็นที่ของชาวบ้าน
- จัดทำจุดทิ้งขยะประเภทขวดของชุมชนบนฝั่งให้ชาวบ้านและนักท่องเที่ยวนำขยะประเภทขวดไปทิ้งในจุดที่จัดเตรียมไว้ เพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการต่อไป
- ชาวบ้านร่วมเก็บขยะภายในชุมชนสร้างรายได้เสริม และจัดทำบัญชีเพื่อแสดงรายได้ที่เกิดขึ้นจากการขายขยะเพื่อสร้างแรงจูงใจในทางปฏิบัติอีกทางหนึ่ง
- จัดทำบ่อบำบัดน้ำเสียจากห้องน้ำและห้องครัวภายในครัวเรือน
- ต้องมีเงื่อนไขการจอบที่ปัก เพื่อป้องกันการสูญเสียชีวิตเมื่อมีการยกเลิกกะทันหัน เช่น กำหนดให้ต้องโอนเงินมัดจำเพื่อทำการจอบ หรือกรณีลูกค้าต้องการเลื่อนการเข้าพักจากวันที่สำรองที่ปักไว้แล้ว ต้องแจ้งให้ทางโฮมสเตย์ทราบไม่น้อยกว่า 7 วัน โดยลูกค้าสามารถเลื่อนได้ 1 ครั้ง โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

**ด้านการแปรรูปอาหารทะเล** มีปัญหาเรื่องขาดแคลนวัตถุดิบสำหรับการแปรรูปอาหารทะเล เนื่องจากข้อกฎหมายห้ามจับสัตว์น้ำในพื้นที่รอบเกาะและชายฝั่ง โดยต้องออกห่างจากฝั่งไม่น้อยกว่า 5,400 เมตร ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อประมงพื้นบ้าน ทำให้วัตถุดิบสำหรับปรุงอาหารเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว และแปรรูปขาดแคลน ดังนั้นสินค้าอาหารทะเลแปรรูป จึงขึ้นอยู่กับปริมาณวัตถุดิบที่หาได้ในแต่ละวัน นอกจากนี้รูปแบบบรรจุภัณฑ์ของอาหารทะเลแปรรูป ยังไม่มีการจัดทำให้เป็นกิจจะลักษณะ หรือมีรูปแบบที่น่าสนใจ และบ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ของเกาะพิทักษ์ ซึ่งเป็นความต้องการของชาวบ้านที่ต้องการให้มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม และบ่งบอกถึงเอกลักษณ์ของเกาะพิทักษ์

**แนวทางแก้ไข :**

- นำเข้ามาจากกลุ่มจับสัตว์น้ำอื่นๆ ที่อยู่ใกล้เคียง โดยควบคุมวัตถุดิบให้ได้คุณภาพตามที่กำหนดที่สำคัญ คือต้องไม่แช่น้ำแข็งหรือสารเคมีใดๆ

**2. ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด**

เนื่องจากเกาะพิทักษ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากนัก และผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปยังต้องพึ่งพากลุ่มนักท่องเที่ยวเป็นลูกค้าหลัก ทำให้มีช่องทางการจำหน่ายน้อย อีกทั้งชาวบ้านขาดความรู้เรื่องการตลาด ทำให้ไม่สามารถพัฒนาต่อยอดไปได้เท่าที่ควร

**แนวทางแก้ไข :**

- ขยายช่องทางจำหน่ายสินค้าเพิ่มมากขึ้น เช่น การออกร้านจำหน่ายสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆ การจำหน่ายสินค้าออนไลน์ เป็นต้น

**3. ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดจำหน่าย**

ที่ผ่านมามีการจำหน่ายในรูปแบบขายส่ง แต่เนื่องจากผู้ที่นำไปจัดจำหน่าย ได้พิมพ์ฉลากอ้างเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเอง โดยไม่มีการระบุว่าเป็นผลิตภัณฑ์จากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ซึ่งไม่เป็นไปตามเจตนารมณ์ของชาวบ้านหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ที่ต้องการเผยแพร่ และขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้คนทั่วไปได้รู้จักหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มากขึ้น จึงยกเลิกการขายส่งในลักษณะดังกล่าวเป็นต้นมา กลุ่มผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีความต้องการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบขายส่ง เพราะในช่วงฤดูมรสุม (เดือนพฤศจิกายน-เดือนธันวาคม) รายได้จากการท่องเที่ยวและการจำหน่ายสินค้าแบบขายปลีกลดลง หากมีการจำหน่ายแบบขายส่งได้จะเป็นการสร้างควมมั่นคงด้านรายได้ อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้การจำหน่ายสินค้าในปัจจุบันยังไม่มีศูนย์จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทะเล ที่รวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกมาจำหน่าย ทำให้นักท่องเที่ยวอาจจะยังไม่ทราบว่าที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีผลิตภัณฑ์ใดจำหน่ายบ้าง

**แนวทางแก้ไข :**

- จัดตั้งศูนย์จำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทะเล หมู่บ้านเกาะพิทักษ์
- มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบที่ทันสมัย สะอาด ปลอดภัย และสามารถบ่งบอกอัตลักษณ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ได้ โดยมีการติดฉลากสินค้าเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

### 3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและประเมินศักยภาพของธุรกิจ

#### 3.1 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งในด้านผลิตภัณฑ์ (อาหารทะเลแปรรูป)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น
คุณภาพ	จุดแข็ง :	- อาหารทะเลแปรรูป สะอาด ปลอดภัย - อาหารทะเลสด สะอาด มาจากทะเล ใหม่ทุกวัน	- สามารถเก็บได้นานโดยใช้วัตถุดิบเสีย
	จุดอ่อน :	- การคัดเกรดสินค้ายังไม่ชัดเจน	- อาหารทะเลแปรรูปอาจใส่วัตถุกันเสีย
ความแตกต่าง และความ หลากหลาย	จุดแข็ง :	- ปลาเค็มฝึงทรายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ภูมิปัญญา ท้องถิ่นในการผลิต ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะ ของเกาะพิทักษ์ - มีผลิตภัณฑ์อื่นให้เลือกได้แก่ หมึกแห้ง กะปิ หมึกเส้น ปลาหวาน	- ยังเป็นปลาเค็มที่แปรรูปทั่วไป - มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย
	จุดอ่อน :	- ขาดการประชาสัมพันธ์ถึงความแตกต่าง ระหว่างผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์กับ สินค้าแปรรูปอาหารทะเลทั่วไป - ผลิตภัณฑ์ยังไม่หลากหลาย เมื่อเทียบกับ ตลาดภายนอก	- ใช้กระบวนการผลิตเหมือนปลาเค็ม ทั่วไป
การออกแบบ รูปทรงสินค้า บรรจุภัณฑ์	จุดแข็ง :	- จำหน่ายปลาเค็มแบบทั้งตัว ภูมิความ เป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่น และยังสามารถ แบ่งจำหน่ายพร้อมบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ เหมาะสมได้	- มีการบรรจุหีบห่อทันสมัยในบางแห่ง ใช้การบรรจุแบบสุญญากาศ หรือใส่ขวด เพื่อบรรจุอาหารสามารถเก็บรักษา คุณภาพอาหารได้นาน - บรรจุภัณฑ์แสดงเอกลักษณ์ของ สินค้าและโลโก้สินค้าชัดเจน
	จุดอ่อน :	- ไม่มีตราสัญลักษณ์หรือโลโก้ ที่แสดงถึง ความเป็นเกาะพิทักษ์ - ขาดการบรรจุหีบห่อที่ทันสมัยสวยงาม - รักษาคุณภาพของอาหารไว้ได้ไม่นาน	- การบรรจุหีบห่อมีลักษณะเหมือนกัน และยังไม่สะอาด
ชื่อเสียงของแบรนด์	จุดแข็ง :	- เป็นแหล่งผลิตปลาเค็มฝึงทรายที่มีอยู่ ไม่กี่แห่งในภาคใต้	- มีคนรู้จักในวงกว้าง
	จุดอ่อน :	- มีคนรู้จักเพียงบางกลุ่ม ยังไม่เป็นที่รู้จัก ในวงกว้าง	- การแปรรูปเหมือนกันทุกแห่ง

## 3.2 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งในด้านราคา (อาหารทะเลแปรรูป)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น
ราคาซื้อขาย	จุดแข็ง :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถกำหนดราคาขายได้เอง</li> <li>- สามารถตั้งราคาได้สูงเพราะเป็นสินค้าเฉพาะ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถขายตามราคาท้องตลาด</li> <li>- เพราะมีผู้รับซื้อหลายราย</li> </ul>
	จุดอ่อน :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากผลิตภัณฑ์ทำในปริมาณน้อย จึงทำให้ไม่สามารถขายในราคาส่งได้</li> <li>- ตั้งราคาตามต้นทุนวัตถุดิบ ซึ่งหากวัตถุดิบต้องซื้อจากที่อื่น ราคาอาจจะสูง จึงอาจทำให้ราคาไม่เป็นไปตามมาตรฐาน</li> <li>- ยังไม่มีการคำนวณการคิดราคาขายที่แท้จริงเพราะคำนึงถึงแต่ต้นทุนที่มองเห็นได้ เช่น ราคาวัตถุดิบ โดยไม่ได้คำนวณค่าแรง หรือค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิตรวมไปด้วย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ราคาขายถูกกำหนดด้วยราคาท้องตลาดทั่วไปจึงทำให้ไม่สามารถตั้งราคาขายได้สูง</li> </ul>
เงื่อนไขการชำระเงิน	จุดแข็ง :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เงินสด</li> <li>- โอนเงินผ่าน application ของธนาคารไทยพาณิชย์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เงินสด</li> <li>- โอนเงินผ่าน application ของธนาคารต่างๆ</li> <li>- บัตรเครดิต</li> </ul>
	จุดอ่อน :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ยังไม่มีความหลากหลายของช่องทางการชำระเงิน</li> </ul>	

## 3.3 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (อาหารทะเลแปรรูป)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น
ความหลากหลายของช่องทาง	จุดแข็ง :	-	- ช่องทางการขายมีความหลากหลาย ทั้งหน้าร้าน ออนไลน์ บูธแสดงสินค้า การฝากจำหน่ายในร้านขายของฝาก และอื่นๆ
	จุดอ่อน :	- ช่องทางการจำหน่ายมีน้อย มีเพียงการขายหน้าร้านที่โฮมสเตย์ในพื้นที่ และการออกบูธจัดแสดงสินค้า - ชาวบ้านขาดความรู้ให้การขยายช่องทางการจำหน่าย โดยเฉพาะการใช้สื่อออนไลน์	- การแข่งขันสูงเพราะมีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย
ความครอบคลุม	จุดแข็ง :	-	- ครอบคลุมลูกค้าในวงกว้าง เนื่องจากมีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย และพัฒนาการใช้สื่อออนไลน์ในการเข้าถึง
	จุดอ่อน :	- ลูกค้าหลักคือนักท่องเที่ยวที่มาพักผ่อน หรือรับประทานอาหารที่เกาะพิทักษ์	-

## 3.4 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านการส่งเสริมการตลาด (อาหารทะเลแปรรูป)

หัวข้อ	หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น	
กลยุทธ์การโฆษณา	จุดแข็ง :	- ใช้การออกงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ในการทำโฆษณาอาหารทะเลแปรรูป ซึ่งลูกค้าจะได้เห็นผลิตภัณฑ์และเลือกซิมสินค้า	- ใช้กลยุทธ์ในการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ โดยการนำเสนอข้อมูลสินค้าและเสนอภาพลักษณ์สินค้าและแบรนด์ให้ติดตาลูกค้า
	จุดอ่อน :	- ขาดกลยุทธ์ในการโฆษณาสื่อออนไลน์ เพราะนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มักจะหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต	- มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น
สื่อโฆษณาและการประชาสัมพันธ์	จุดแข็ง :	- ใช้วิธีการนำบทวิจารณ์ การบอกเล่าประสบการณ์ (รีวิว) จากนักท่องเที่ยวที่เคยมาซื้อสินค้า	- สื่อออนไลน์
	จุดอ่อน :	- สื่อโฆษณาใช้เพียง Facebook Fanpage ของเกาะพิทักษ์เป็นหลัก จึงทำให้ช่องทางการประชาสัมพันธ์ไม่มีความหลากหลาย - ชาวบ้านขาดความรู้ในการทำสื่อประชาสัมพันธ์	-
โปรแกรมการส่งเสริมการขาย	จุดแข็ง :	- สามารถต่อรองราคาได้โดยตรงกับผู้ขาย - ซื้อได้ในราคาที่ถูกลง หากซื้อสินค้ากับโฮมสเตย์หลังที่เข้าพัก	- มีการจัดโปรโมชั่นในการซื้อสินค้าด้วยการลดราคา หากซื้อจำนวนมาก
	จุดอ่อน :	- ยังไม่มีการส่งเสริมการขายที่ชัดเจน	- ต้นทุนเพิ่มส่วนต่างลดคือกำไร
พนักงานขาย (ทักษะ/จำนวน)	จุดแข็ง :	- เนื่องจากผู้ขายคือผู้ผลิตจึงสามารถอธิบายสินค้าได้ดี	- มีพนักงานขายหน้าร้าน และทางสื่อออนไลน์
	จุดอ่อน :	- พนักงานขาย คือ ผู้ผลิต ทำให้ไม่สามารถจัดสรรเวลาในการออกไปจำหน่ายข้างนอก	- ขาดความรู้ในผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง เนื่องจากเป็นเพียงพนักงานขาย
ภาพลักษณ์	จุดแข็ง :	- เป็นที่รู้จัก เนื่องจากเทคนิคการผลิตที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ	- ภาพลักษณ์ดี ลูกค้าเชื่อถือ
	จุดอ่อน :	- การจัดวางหน้าตาของสินค้าไม่เป็นที่น่าสนใจเท่าที่ควร	- ลักษณะสินค้าเหมือนทั่วไป

3.4 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านการส่งเสริมการตลาด (อาหารทะเลแปรรูป) (ต่อ)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น
กิจกรรมงานแสดงสินค้า	จุดแข็ง :	- มีสินค้าหลากหลายชนิด	- มีการนำสินค้าไปจัดแสดงตามงานต่างๆบ่อยครั้งในรอบปี
	จุดอ่อน :	- ยังออกงานการแสดงผลค้าน้อยครั้ง - มีสินค้าไปจำหน่ายไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า	- การซื้อขายอาจจะไม่โดดเด่นเหมือนสินค้าทะเลแปรรูปอย่างอื่น

3.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านผลิตภัณฑ์ (โฮมสเตย์)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น*
คุณภาพ	จุดแข็ง :	- แหล่งท่องเที่ยวที่ยังคงอนุรักษ์ความเป็นธรรมชาติไว้อย่างสมบูรณ์ - สภาพพื้นที่เป็นเกาะ ทำให้สามารถมองเห็นทัศนียภาพโดยรอบ	- แหล่งท่องเที่ยว ยังคงความอุดมสมบูรณ์ เพราะอยู่ในพื้นที่โครงการศึกษาวิจัยและพัฒนาสิ่งแวดล้อมผักเป็ดอันเนื่องมาจากพระราชดำริ บ้านแหลมจังหวัดเพชรบุรี
	จุดอ่อน :	- ในฤดูมรสุมมีขยะทางทะเลพัดมาเกาะจำนวนมาก	- ตั้งอยู่บนแผ่นดินใหญ่โฮมสเตย์บรรยากาศที่พึงใจไม่มีวิวธรรมชาติ
ความแตกต่างและความหลากหลาย	จุดแข็ง :	- มีโฮมสเตย์หลายหลังไว้รองรับและพร้อมให้บริการ - โฮมสเตย์แต่ละหลังสามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้หลายคน - มีกิจกรรมสันทนาการที่หลากหลาย เช่น พายเรือคายัค ดำน้ำดูปะการัง ตกหมึก เดินชมธรรมชาติ กิจกรรมร่วมพิทักษ์โลก เสมือนหนึ่งเป็นบ้านของท่าน เป็นต้น	- สามารถขับรถไปถึงที่ โดยไม่ต้องใช้เรือโดยสาร - มีกิจกรรมสันทนาการที่หลากหลายทั้งในด้านการเกษตร การประมง และหัตถกรรม เช่น ผักไฮโดรโปนิคส์ ฟาร์มสาหร่ายพวงองุ่น วนาการปูม้า ผลิตภัณฑ์จักสานต้นธูปฤาษี
	จุดอ่อน :	- การเดินทางไม่สะดวกเท่าที่ควร เพราะต้องลงเรือเพื่อเดินทางไปเกาะฯ	- มีโฮมสเตย์ให้เลือกน้อยและรองรับนักท่องเที่ยวได้ไม่มาก จึงไม่เหมาะกับนักท่องเที่ยวที่มาเป็นกลุ่มใหญ่

\* หมายเหตุ คู่แข่งชั้นคือ วิสาหกิจเพื่อชุมชน ตำบลแหลมผักเป็ด จังหวัดเพชรบุรี



### 3.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านผลิตภัณฑ์ (โฮมสเตย์) (ต่อ)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น*
การออกแบบ รูปทรงสินค้า บรรจุภัณฑ์	จุดแข็ง :	- บ้านพักมีความแข็งแรง สะอาด น่านอน และได้รับการรับรองมาตรฐานโฮมสเตย์	- บ้านพักอยู่บนฝั่งแผ่นดินใหญ่สามารถ เดินทางได้สะดวก - บ้านพักมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่า เกาะพิทักษ์ เช่น เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ฯลฯ
	จุดอ่อน :	- เนื่องจากเป็นชุมชนที่บ้านปลูกติดกันดังนั้น บ้านบางหลังจึงอาจถูกบดบังทัศนียภาพ	- สภาพโดยทั่วไปของบ้านพักทรุดโทรม ขาดการดูแลรักษาตามมาตรฐานโฮมสเตย์
ชื่อเสียงของ แบรนด์	จุดแข็ง :	- เป็นที่รู้จักของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ชื่นชอบ การพักผ่อนแบบโฮมสเตย์และชอบการ ท่องเที่ยวธรรมชาติ	- เป็นชุมชนเดียวในประเทศไทยที่มีหาด โคลนและหาดทรายในน้ำทะเลเดียวกัน - ชุมชนเป็นที่รู้จักในวงกว้างเนื่องจาก อยู่ในพื้นที่โครงการศึกษาวิจัยและพัฒนา สิ่งแวดล้อมแหลมผักเบี้ยอันเนื่องมาจาก พระราชดำริ บ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี
	จุดอ่อน :	- ยังไม่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวทั่วไป	-

\* หมายเหตุ คู่แข่งชั้นคือ วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

### 3.6 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านราคา (โฮมสเตย์)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น*
ราคาที่ขาย	จุดแข็ง :	- ค่าบริการถูกมากเมื่อเทียบกับ คุณภาพและบริการที่ได้รับ	- ราคาค่าบริการต่อคนถูกกว่าโฮมสเตย์ ที่เกาะพิทักษ์ (ที่ตั้งโฮมสเตย์เป็นแบบ บนฝั่งทั่วไป ไม่ได้รับวิเวททะเลโดยตรง และอาหารรับรองเป็นอาหารทั่วไป ที่ อาจไม่ใช่อาหารทะเล ซึ่งมีต้นทุน วัตถุดิบสูงกว่า)
	จุดอ่อน :	- มีราคาแพงกว่าโฮมสเตย์คู่แข่ง เพราะมีค่าใช้จ่ายในการเดินเรือด้วย	-
นโยบายการตั้งราคา	จุดแข็ง :	- อิงตามต้นทุนและคุณภาพของ บริการ	- อิงราคาตลาด
	จุดอ่อน :	- ไม่ได้อ้างอิงกับราคาทั่วไป	- อาจไม่คุ้มต้นทุน

\* หมายเหตุ คู่แข่งชั้นคือ วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

## 3.6 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านราคา (โฮมสเตย์) (ต่อ)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น*
เงื่อนไขการชำระเงิน	จุดแข็ง :	- เงินสด - ผ่าน application ของธนาคารไทยพาณิชย์	- เงินสด
	จุดอ่อน :	- ยังมีช่องทางการชำระไม่ครอบคลุม	- ยังมีช่องทางการชำระไม่ครอบคลุม

\* หมายเหตุ คู่แข่งชั้นคือ วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

## 3.7 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนกับคู่แข่งชั้นด้านการส่งเสริมการตลาด (โฮมสเตย์)

หัวข้อ		หมู่บ้านเกาะพิทักษ์	คู่แข่งชั้น*
สื่อโฆษณาและการประชาสัมพันธ์	จุดแข็ง :	- การจัดกิจกรรมวิ่งแหวกทะเลสู่เกาะพิทักษ์ ในช่วงเดือน มิ.ย. ของทุกปี โดยความร่วมมือของหน่วยงานระดับจังหวัด ททท.ชุมพร และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น - ใช้วิธีการนำทวิจาร์ณ การบอกเล่าประสบการณ์ (รีวิว) จากนักท่องเที่ยวที่เคยมาใช้บริการและซื้อสินค้า - ใช้โอกาสในการออกงานแสดงสินค้าเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์	- ใช้วิธีการนำทวิจาร์ณ การบอกเล่าประสบการณ์ (รีวิว) จากนักท่องเที่ยวที่เคยมาใช้บริการและซื้อสินค้า - ใช้สื่อประชาสัมพันธ์ที่หน่วยงานราชการทำให้ เช่น เว็บไซต์ของสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเพชรบุรี
	จุดอ่อน :	- สื่อโฆษณาใช้เพียง Facebook Fanpage ของเกาะพิทักษ์เป็นหลัก จึงทำให้ช่องทางการประชาสัมพันธ์ไม่มีความหลากหลาย - ชาวบ้านขาดความรู้ในการทำสื่อประชาสัมพันธ์	- ไม่มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย หรือสื่อที่เข้าถึงได้ง่ายในปัจจุบัน เช่น Facebook Fanpage จึงทำให้นักท่องเที่ยวไม่ทราบข้อมูลข่าวสารมากนัก
ภาพลักษณ์	จุดแข็ง :	- เป็นวิถีชีวิตแบบเรียบง่าย และอยู่ร่วมกับธรรมชาติที่สวยงาม	-
	จุดอ่อน :	- เนื่องจากการเดินทางไปเกาะต้องเดินทางด้วยเรือ ดังนั้นสำหรับผู้ที่ย่ำน้ำไม่เป็นจึงอาจเป็นอันตรายได้ เพราะบนเรือโดยสารไม่มีเสื้อชูชีพที่เพียงพอต่อผู้โดยสาร	- ไม่มีความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์
กิจกรรมงานแสดงสินค้า	จุดแข็ง :	-	-
	จุดอ่อน :	- ยังออกงานการแสดงสินค้าน้อยครั้ง	- ยังออกงานการแสดงสินค้าน้อยครั้ง

\* หมายเหตุ คู่แข่งชั้นคือ วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

## 3.8 สรุปปัญหา และแนวทางแก้ไข

ด้าน	ปัญหา	แนวทางแก้ไข
<b>โฮมสเตย์</b>		
ด้านการผลิต	- การจัดการขยะบนเกาะ ยังไม่ดีเท่าที่ควร	- ควรเพิ่มถังขยะตามทางเดิน - ป้ายรณรงค์การทิ้งขยะและการทำให้เกิดขยะน้อยที่สุด
	- ระหว่างทางเดินสำรวจเส้นทางธรรมชาติ รอบเกาะ และทางเดินขึ้นจุดชมวิว ไม่มีป้ายบอกทางและป้ายบอกชื่อต้นไม้	- ควรทำป้ายบอกเส้นทางเป็นระยะ รวมทั้งป้ายชื่อต้นไม้ที่สามารถให้ข้อมูลกับนักท่องเที่ยว
	- ทางเดินขึ้นจุดชมวิว เป็นบันไดประมาณ 300 ขั้น มีความชันและราวจับขารุดเป็นช่วงๆ	- ควรมีการซ่อมแซมทางเดินรวมทั้งราวบันไดตามทางเดินขึ้นจุดชมวิว
	- บริเวณชายหาดและทางขึ้นจุดชมวิวยังไม่มีจุดถ่ายรูป	- จัดให้มีจุดหรือป้ายสำหรับถ่ายรูป บริเวณชายหาดและทางขึ้นจุดชมวิว เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เดินเที่ยวชมสถานที่ต่างๆบนเกาะ
	- ชาวบ้านยังมีความเข้าใจผิดว่าการประกอบธุรกิจของที่หมู่บ้านนี้ คือ ธุรกิจโฮมสเตย์ แต่ที่ปรึกษาเห็นว่าหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีจุดเด่นที่ดึงดูดนักท่องเที่ยว คือ ทรัพยากรธรรมชาติที่สวยงาม ส่วนโฮมสเตย์เป็นธุรกิจการให้บริการที่พักและอาหารให้กับนักท่องเที่ยวที่ชอบธรรมชาติ และท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์	- ชาวบ้านในหมู่บ้านเกาะพิทักษ์จะต้องให้ความสำคัญในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้มีทรัพยากรธรรมชาติที่สวยงามสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยือน อันเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน
ด้านการตลาด	- เกาะพิทักษ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากนัก เนื่องจากการประชาสัมพันธ์ยังไม่ดีพอ	- ควรมีการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น การจัดทำแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เป็นต้น
	- หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ยังไม่มีตราสัญลักษณ์ของหมู่บ้าน	- บริษัทที่ปรึกษาได้มีการจัดทำตราสัญลักษณ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์แล้ว สำหรับใช้ติดตราสินค้าต่างๆ เพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้า

## 3.8 สรุปปัญหา และแนวทางแก้ไข (ต่อ)

ด้าน	ปัญหา	แนวทางแก้ไข
<b>โสมสแตย์</b>		
ด้านการจัดจำหน่าย	- ในช่วงฤดูมรสุม (เดือนพฤศจิกายน-เดือนธันวาคม) มีนักท่องเที่ยวน้อยทำให้รายได้จากการท่องเที่ยวน้อยลงไปด้วย	- เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านสภาพอากาศในช่วงฤดูมรสุม (เดือนพฤศจิกายน-เดือนธันวาคม) ทำให้นักท่องเที่ยวมาเที่ยวหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ลดลงจากช่วงเวลาอื่น จึงเป็นโอกาสที่เหมาะสมในการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติของเกาะให้มีความสวยงาม
<b>อาหารทะเลแปรรูป</b>		
ด้านการผลิต	- ขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากข้อกฎหมายห้ามจับสัตว์น้ำในพื้นที่รอบเกาะและชายฝั่ง โดยต้องออกห่างจากฝั่ง ไม่น้อยกว่า 5,400 เมตร ซึ่งเรือเล็กไม่สามารถทำได้ มีผลกระทบโดยตรงต่อประมงพื้นบ้าน จนทำให้วัตถุดิบสำหรับปรุงอาหารให้นักท่องเที่ยวรับประทานและแปรรูปขาดแคลน	- นำเข้ามาจากกลุ่มจับสัตว์น้ำอื่นๆ ที่อยู่ใกล้เคียง โดยควบคุมให้ได้คุณภาพตามกำหนด
	- ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่ชัดเจน ปัจจุบันรูปแบบบรรจุภัณฑ์และสัญลักษณ์สินค้าเป็นของที่ชาวบ้านทำขึ้นเอง ยังไม่มีการจัดทำให้เป็นทางการ หรือมีรูปแบบที่สวยงาม น่าซื้อ บ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ของเกาะพิทักษ์	- ทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีตราสัญลักษณ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ และระบุรายละเอียดต่างๆ ของสินค้า เช่น ผู้ผลิต สถานที่ผลิต วันที่ผลิต วันหมดอายุ เป็นต้น
	- ขาดแผนการผลิต	- เนื่องจากสินค้าหรือวัตถุดิบที่มาจากทะเลมีข้อจำกัดตามฤดูกาล จึงควรวางแผนในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อแปรรูปอาหารทะเล โดยการรับซื้อสัตว์น้ำจากกลุ่มชาวประมงที่อยู่ใกล้เคียง โดยควบคุมให้ได้คุณภาพตามที่กำหนดคือ ไม่แฉ่น้ำแข็ง และปลอดสารเคมี
	- สินค้าอาหารทะเลแปรรูปยังไม่มีใบอนุญาตสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)	- ควรมีการปรับปรุงกระบวนการผลิต และควบคุมคุณภาพสินค้า เพื่อขอใบอนุญาตสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

## 3.8 สรุปปัญหา และแนวทางแก้ไข (ต่อ)

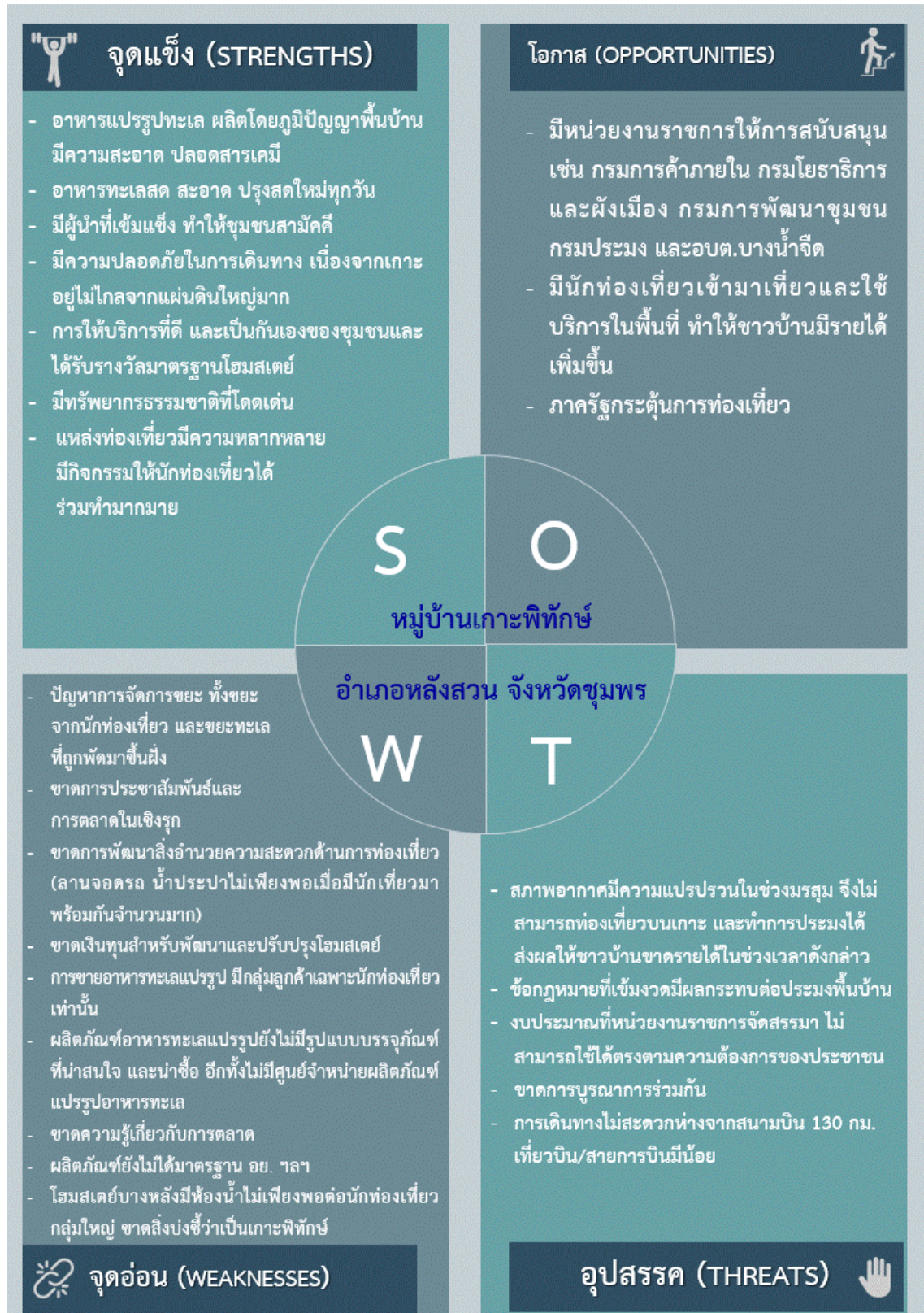
ด้าน	ปัญหา	แนวทางแก้ไข
<b>อาหารทะเลแปรรูป</b>		
ด้านการตลาด	- ผลิตภัณฑอาหารทะเลแปรรูป ยังต้องพึ่งพากลุ่มนักท่องเที่ยวเป็นลูกค้าหลัก ทำให้มีช่องทางการจำหน่ายน้อย	- ควรมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สินค้ามีความน่าสนใจ ดึงดูดลูกค้า และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น การจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ เป็นต้น
	- ชาวบ้านขาดความรู้เรื่องการตลาด ทำให้ไม่สามารถพัฒนาต่อยอดไปได้เท่าที่ควร	- ส่งเสริมทักษะการเป็นนักการตลาดให้กับชาวบ้านผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ และธุรกิจแปรรูปอาหารทะเล
ด้านการจัดจำหน่าย	- ในช่วงฤดูมรสุม (เดือนพฤศจิกายน-เดือนธันวาคม) จะมีนักท่องเที่ยวน้อยทำให้รายได้จากการท่องเที่ยวและการจำหน่ายสินค้าแบบขายปลีกลดลงไปด้วย	- เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านสภาพอากาศในช่วงฤดูมรสุม (เดือนพฤศจิกายน-เดือนธันวาคม) ทำให้นักท่องเที่ยวมาเที่ยวหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ลดลงจากช่วงเวลาอื่น จึงเป็นโอกาสที่เหมาะสมในการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติของเกาะให้มีความสวยงาม
	- การขายส่งในอดีต ผู้ที่รับไปจัดจำหน่าย ได้พิมพ์ฉลากอ้างเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเอง โดยไม่มีชื่อกลุ่มของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ซึ่งไม่เป็นไปตามความต้องการของชาวบ้านหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ที่ต้องการเผยแพร่ และขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ และให้คนทั่วไปได้รู้จักหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มากขึ้น จึงยกเลิกการขายส่งในลักษณะดังกล่าว	- ควรมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ระบุรายละเอียดของสินค้า เช่น ผู้ผลิต สถานที่ผลิต วันที่ผลิต วันหมดอายุ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับผู้รับซื้อสินค้าไปเพื่อจำหน่ายสามารถเห็นได้ว่าเป็นสินค้าจากที่ใด - รับผิดชอบสินค้าแปรรูปอาหารทะเล เพื่อให้ผู้รับซื้อไปติดตราเป็นของตัวเองและจำหน่ายเอง ซึ่งถือเป็นการสร้างรายได้ให้กับหมู่บ้าน แต่ต้องระบุผู้ผลิต คือ เกาะพิทักษ์
	- ในปัจจุบันยังไม่มีศูนย์จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทะเล ที่รวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกมาจัดจำหน่ายที่เดียว เพราะการจำหน่ายปัจจุบันยังเป็นแบบต่างคนต่างขาย ตามที่ตนเองผลิตขึ้น ทำให้นักท่องเที่ยวอาจจะยังไม่ทราบว่าหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีผลิตภัณฑ์ใดให้เลือกซื้อบ้าง	- จัดตั้งศูนย์จำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทะเล หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ขึ้น
	- ขาดป้ายราคาสินค้า	- ควรติดป้ายราคาสินค้าและรายละเอียดต่างๆของสินค้าให้ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจซื้อสินค้า

## 3.9 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป

ด้าน	การวิเคราะห์
การเมือง (Political)	- หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการหลายหน่วยงาน แต่งบประมาณที่หน่วยงานราชการจัดสรรมา ไม่สามารถใช้ได้ตรงตามความต้องการของประชาชน ควรมีการทำงานร่วมกันแบบบูรณาการเพื่อใช้งบประมาณที่จัดสรรมาได้ใช้ในการพัฒนาหมู่บ้านได้ตรงตามความต้องการของชาวบ้าน
กฎหมายและการควบคุม (Legislation & Regulation)	เรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ มีการปรับปรุงแก้ไข มาตรการระเบียบ ตลอดจนกฎหมายต่างๆ ในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในระยะยาว
ภาวะเศรษฐกิจ (Economic Conditions)	ขึ้นอยู่กับฤดูกาล และลมมรสุม เนื่องจากเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นเกาะ
คุณค่าทางสังคม (Societal Values)	เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ (Natural Attraction) ซึ่งหมายถึง สถานที่ที่เปิดใช้เพื่อการท่องเที่ยว โดยมีทรัพยากรธรรมชาติเป็นสิ่งดึงดูดใจให้นักท่องเที่ยวมาเยือน รวมทั้งเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม (Cultural Attraction) ซึ่งหมายถึง เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณค่าทางศิลปะและขนบธรรมเนียมประเพณีที่บรรพบุรุษได้สร้างสมและถ่ายทอดเป็นมรดกสืบทอดกันมา ประกอบด้วย งานประเพณี วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คน วิถีชีวิตของชาวประมง
วิถีการดำเนินชีวิต (Lifestyle)	ชุมชนนอกจากจะมีรายได้จากการทำการประมงแล้ว ยังมีรายได้จากการท่องเที่ยว ให้บริการนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีมาตรฐานการครองชีพที่ดีขึ้น อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวก่อให้เกิดการกระจายรายได้และกระจายโอกาสไปสู่คนในท้องถิ่นมากยิ่งขึ้น ทั้งทางตรง เช่น โฮมสเตย์ การขนส่ง บริการนำเที่ยว และบริการต่างๆ หรือทางอ้อม เช่น รายได้จากการแปรรูปอาหารทะเล หรือของฝากอื่นๆ
เทคโนโลยี (Technology)	ใช้สื่อออนไลน์ในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงแทนได้ เช่น Facebook หรือสื่อออนไลน์อื่น ๆ เพื่อตอบสนองต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน รวมทั้งใช้เทคโนโลยีที่ทำให้นักท่องเที่ยวได้รับความสะดวกในการค้นหาข้อมูลการท่องเที่ยว การตรวจสอบสภาพอากาศ ข้อมูลแหล่งที่พัก และข้อมูลการเดินทาง

3.10 การวิเคราะห์ SWOT

จากข้อมูลที่ได้ทำการรวบรวมโดยการลงพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เพื่อรวบรวมข้อมูล สรุปผลการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคของกลุ่ม ในรูปแบบของ SWOT Analysis ได้ดังนี้



การวิเคราะห์ SWOT ขององค์กรจะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบ ดังนี้

สถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็ง-โอกาส) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนาที่สุด ผู้บริหารขององค์กรควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive-Strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้ รวมทั้งใช้โอกาสต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่

สถานการณ์ที่ 2 (จุดอ่อน-อุปสรรค) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด ในสถานการณ์นี้องค์กรกำลังเผชิญกับอุปสรรคจากภายนอกและมีปัญหาจุดอ่อนภายใน ดังนั้นทางเลือกที่ดีที่สุดคือ กลยุทธ์การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Defensive Strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลบหลีกภัยอุปสรรคต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

สถานการณ์ที่ 3 (จุดอ่อน-โอกาส) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่องค์กรมีโอกาสเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่บ้าง แต่ติดที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่ ดังนั้นทางออกคือ กลยุทธ์การพลิกตัว (Turnaround-Oriented Strategy) เพื่อจัดการหรือแก้ไขจุดอ่อนภายในให้พร้อมที่จะใช้โอกาสต่าง ๆ

สถานการณ์ที่ 4 (จุดแข็ง-อุปสรรค) สถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการ ดังนั้นแทนที่จะรอนจนกระทั่งสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไปก็สามารถที่จะเลือกกลยุทธ์การแตกตัวหรือขยายขอบข่ายกิจการ (Diversification Strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีการสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่น ๆ แทน

ซึ่งจากการวิเคราะห์ SWOT ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ได้ผลการวิเคราะห์คือ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อยู่ในสถานการณ์ที่ 4 (จุดแข็งและอุปสรรค) หมายความว่า หมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีจุดแข็ง คือ การมีทรัพยากรธรรมชาติที่โดดเด่น มีการทำประมงพื้นบ้าน และมีการแปรรูปอาหารทะเลด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น ได้แก่ การทำปลาเค็มฝึงทราย แต่ยังมีอุปสรรคในเรื่องของข้อกำหนดที่กำหนดให้เรือประมงต้องจับปลาในพื้นที่ห่างจากชายฝั่งในระยะไกล ทำให้บางครั้งเกิดการขาดแคลนวัตถุดิบที่จะนำมาประกอบอาหารเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว และอาหารทะเลที่จะนำมาแปรรูปมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า อีกทั้งงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ไม่ตรงตามความต้องการของชุมชน ดังนั้นการวางกลยุทธ์ในการพัฒนา ต้องใช้กลยุทธ์ในการป้องกันอุปสรรคที่มี โดยนำจุดแข็งมาลดอุปสรรค คือ การมีผู้นำและชุมชนที่เข้มแข็ง และศักยภาพของพื้นที่ โดยนำความเข้มแข็งนั้นมาพิจารณาาร่วมกันกับหน่วยงานราชการที่ให้การสนับสนุน เพื่อให้งบประมาณที่ได้รับตรงกับความต้องการของชุมชนอย่างแท้จริง

### 3.11 การปรับปรุงและพัฒนาภูมิทัศน์

บริษัทที่ปรึกษาได้เสนอแนะแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาภูมิทัศน์ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ดังนี้

#### กระบวนการพัฒนาหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

- การพัฒนาพื้นที่เบื้องต้น โดยการเพิ่มจำนวนถังขยะ 3 ถัง เพื่อความสะอาดและเป็นระเบียบ
- การติดตั้งป้ายเกาะพิทักษ์ เพื่อเป็นจุดถ่ายรูปที่ระลึก ปัจจุบันเกาะพิทักษ์กำลังอยู่ในช่วง

ดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงภูมิทัศน์โดยกรมโยธาธิการและผังเมือง ซึ่งจากการทบทวนแผนการดำเนินงานพบว่ามีการปรับปรุงภูมิทัศน์โดยรอบเกาะพิทักษ์ ดังแสดงในรูปที่ 9



**ที่มา**

- ปัญหาการจัดการขยะ ที่ยังไม่มีมาตรการที่ดี ทั้งขยะจากนักท่องเที่ยว และขยะทะเลที่ถูกพัดมาขึ้นฝั่งที่เกาะพิทักษ์ จำนวนถึงขยะบนเกาะมีน้อย บริษัทที่ปรึกษาจึงสนับสนุนถึงขยะจำนวน 3 ถัง เพื่อความสะดวกและเป็นระเบียบ

**กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

- นักท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์, นักท่องเที่ยวทั่วไป

**ต้นทุน**

- ค่าถังขยะ และค่าติดตั้งป้าย

**ช่องทางการจำหน่าย**

- โฮมสเตย์และกิจกรรมการท่องเที่ยว
- โทรศัพท์
- ช่องทางออนไลน์ (Facebook Fanpage และ Instagram)

**ความคืบหน้าในการดำเนินงาน**

ดำเนินการเสร็จเรียบร้อยแล้ว



รูปที่ 9 แผนการพัฒนาเกาะพิทักษ์ของกรมโยธาธิการและผังเมือง

## บทที่ 3

ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนา

หมู่บ้านท่ามาค้าขาย (ภาคใต้)

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวนจังหวัดชุมพร

---

### บทที่ 3

## ผลการดำเนินงานในการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

### หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

#### 1. ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

1.1 ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ให้ครอบคลุมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาการประกอบธุรกิจ

ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ดำเนินธุรกิจ ในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และจุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT Analysis) ในส่วนที่ 2 บริษัทที่ปรึกษาจึงได้จัดทำรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ดังแสดงในรูปที่ 10 พร้อมกันนี้ยังได้แนะนำเกี่ยวกับ การกำหนดเป้าหมายยอดขาย เพื่อนำไปสู่การวางแผนการผลิตและจัดจำหน่าย รวมถึงการบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้อยู่ในสภาพคล่อง พึ่งพาตนเองได้ โดยไม่ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินอื่นๆ



รูปที่ 10 รูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

1. *Value Propositions* **จุดแข็งของสินค้า/บริการ** เป็นการสร้างหรือชี้ให้เห็นถึงคุณประโยชน์ของสินค้าและบริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเกาะพิทักษ์มีจุดแข็งของสินค้าและบริการ ได้แก่ วัตถุดิบจากทะเลสดใหม่ทุกวัน เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม มีทรัพยากรธรรมชาติทางทะเลที่ยังคงสภาพเดิม และการเดินทางใช้เวลาไม่มาก ซึ่งจุดแข็งเหล่านี้จะเป็นข้อได้เปรียบที่สร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ ที่มีลักษณะเดียวกับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

2. *Customer Segment* **กลุ่มลูกค้า** เป็นการแบ่งกลุ่มลูกค้า เพื่อหาข้อมูลว่าลูกค้าแต่ละกลุ่มมีความต้องการอย่างไร โดยกลุ่มลูกค้าหลักของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้แก่ นักท่องเที่ยวที่รักธรรมชาติและมาพักผ่อนเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาด้วยใจ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้ เป็นกลุ่มที่มีความสนใจเฉพาะ มีความชื่นชอบความเป็นธรรมชาติ ดังนั้น การนำเสนอสินค้าและบริการจึงต้องเน้นไปที่การรักษาความเป็นธรรมชาติของเกาะพิทักษ์เป็นหลัก

3. *Channels* **ช่องทางการจำหน่าย** เป็นช่องทางที่ใช้สำหรับจำหน่ายสินค้าหรือบริการ รวมถึงเป็นช่องทางสื่อสารและประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า โดยช่องทางการจำหน่ายของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ประกอบด้วย หน้าร้านโฮมสเตย์ ออกงานจัดแสดงสินค้า (Event) และศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์หมู่บ้าน ซึ่งมีความเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่มาท่องเที่ยวและต้องการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

4. *Customer Relationships* **ความสัมพันธ์กับลูกค้า** คือ การให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก ให้กับลูกค้า โดยความสัมพันธ์กับลูกค้าของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เป็นความสัมพันธ์ที่ดี ให้การต้อนรับนักท่องเที่ยวแบบเป็นกันเอง

5. *Revenue Streams* **รายได้หลัก** คือ รายได้ที่เกิดจากการขายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้า ที่เป็นจุดแข็งของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้แก่ การให้บริการที่พักโฮมสเตย์ และจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลแปรรูป ดังนั้น ต้องให้ความสำคัญกับสินค้าหรือบริการเหล่านั้นมากที่สุด

6. *Key Resource* **ทรัพยากรหลัก** คือ สิ่งที่มีอยู่ในพื้นที่และสามารถนำมาสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจได้ โดยทรัพยากรหลักที่สำคัญของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติทางทะเลที่สวยงาม และวัตถุดิบทางทะเลที่สดใหม่สำหรับทำอาหารทะเลแปรรูป

7. *Key Activities* **กิจกรรมหลัก** เป็นกิจกรรมที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ซึ่งกิจกรรมที่ดีควรเป็นกิจกรรมที่สนับสนุนให้สินค้าหรือบริการมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น โดยกิจกรรมหลักของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ คือ การให้บริการนักท่องเที่ยวที่ดีทั้งด้านอาหารและที่พัก และการทำอาหารทะเลแปรรูปที่เลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและหาได้ในพื้นที่

8. *Key Partners* **คู่ค้า หรือเพื่อนทางการค้า** คือ เครือข่ายที่จะช่วยธุรกิจดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถควบคุมคุณภาพสินค้าและบริการ ซึ่งพันธมิตรหลักของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้แก่ กลุ่มผู้ทำประมงที่อยู่นอกหมู่บ้านเกาะพิทักษ์แต่มีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการ สำหรับทำอาหารให้แก่นักท่องเที่ยว และนำมาทำอาหารทะเลแปรรูป นอกจากนี้ยังมีผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ที่จะผลิตบรรจุภัณฑ์ให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ในราคาถูกร้านจำหน่ายสินค้าของฝากขนาดใหญ่ นำสินค้าของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ไปจำหน่าย และบริษัททัวร์ที่จะสามารถจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวให้เข้าไปเที่ยวยังเกาะพิทักษ์มากขึ้น เป็นต้น

9. *Cost Structure* **ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ** คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมต่างๆ แบ่งเป็น ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าแรงของเจ้าของโฮมสเตย์ และค่าแรงของผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูป ค่าวัตถุดิบในการนำมาประกอบอาหารให้นักท่องเที่ยว

ค่าใช้จ่ายแปรผัน ได้แก่ ค่าบริหารจัดการภายในหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ค่าเดินทางและค่าขนส่งวัตถุดิบ

## 1.2 จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย และผู้เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย”

### 1) แนวคิดการดำเนินงาน

การจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจ มีแนวคิดเพื่อให้ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายรับรู้ และมีความเข้าใจ เพื่อพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้เป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ประสบผลสำเร็จ พร้อมทั้งรับฟังข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมการประชุมเพื่อร่วมกันหาแนวทางที่เหมาะสมในการดำเนินโครงการฯ ต่อไป

### 2) ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนในการจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจในการส่งเสริมและพัฒนาเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย โดยมีขั้นตอนในการจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้ และความเข้าใจ ซึ่งดำเนินการโดยกรมการค้าภายใน และบริษัทที่ปรึกษา ดังนี้

1. บริษัทที่ปรึกษาประสานงานกับหมู่บ้านทำมาค้าขาย เพื่อกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดประชุม
2. บริษัทที่ปรึกษาขออนุมัติกรมการค้าภายในในการจัดประชุม
3. บริษัทที่ปรึกษาแจ้งกำหนดการประชุมให้สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายทราบ
4. บริษัทที่ปรึกษานำเสนอรายละเอียดการประชุม ให้กลุ่มเป้าหมายรับทราบ พร้อมทั้งเปิดโอกาส

ให้ผู้เข้าร่วมการประชุมแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ

5. ประเมินความรู้ ความเข้าใจของผู้เข้าร่วมการประชุมโดยใช้แบบสอบถาม
6. สรุปผลการประชุมให้ผู้เข้าร่วมการประชุมทุกท่านรับทราบร่วมกันและปิดการประชุม

### 3) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัด “ประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก” โดยจัดขึ้นเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561 ณ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร โดยมีสมาชิกกลุ่มและชาวบ้านที่สนใจเข้าร่วมประชุม ร่วมกับเจ้าหน้าที่จากกรมการค้าภายใน เจ้าหน้าที่จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดชุมพร วิทยาการและทีมงาน จำนวน 44 คน บรรยากาศในการประชุม แสดงดังในรูปที่ 11

การประชุม ชี้แจงฯ ในครั้งนี้ มี รศ.ดร.จิระเกียรติ อภิภูณโยภาส (ผู้จัดการโครงการ) ทำหน้าที่เป็นผู้แนะนำ ชี้แจงถึงความเป็นมา และวัตถุประสงค์โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย พร้อมทั้งสรุปขั้นตอนการดำเนินงานที่จะมีการจัดกิจกรรมร่วมกันระหว่างกรมการค้าภายในและกลุ่มฯ ตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการ โดยในการจัดประชุมฯ บริษัทที่ปรึกษาได้ให้ผู้เข้าร่วมอบรมกรอกแบบสอบถามเพื่อประเมินความรู้ ความเข้าใจก่อนและหลังการฝึกอบรม ซึ่งสรุปไว้ในภาคผนวก ก



วิทยากร รศ.ดร.จිරเกียรติ อภิบุญโยภาส



ลงทะเบียนเข้าร่วมประชุม



บรรยากาศการประชุมและอบรม



รูปที่ 11 บรรยากาศในการประชุมชี้แจง สร้างการรับรู้ และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก

### 1.3 ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิก

#### 1) แนวคิดการดำเนินงาน

การให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

#### การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

ในปัจจุบันการพัฒนาทักษะการทำงานถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ไม่ควรมองข้าม โดยเฉพาะในแวดวงของนักการตลาด ยิ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะต้องจับกระแส สืบค้นแนวโน้มตลาด วิเคราะห์สถิติต่าง ๆ และทักษะที่สำคัญที่สุดของนักการตลาด คือ Infographic ที่รวบรวม 7 ทักษะที่องค์กรต่าง ๆ คาดหวังจากนักการตลาด ดังนี้

1. Analytics ต้องมีทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี อาทิ ข้อมูลของผู้ที่เข้าเว็บไซต์ พฤติกรรมการใช้งานอินเทอร์เน็ต ฯลฯ

2. Social Media ต้องมีการวางแผนการใช้สื่อออนไลน์ เรียนรู้จุดเด่น-จุดด้อยของสื่อออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Facebook, Instagram

3. Data Visualization การรวบรวมข้อมูลในเชิงปริมาณ ไม่ว่าจะเป็นตัวเลข แผนภูมิ กราฟ และอื่นๆ ซึ่งเมื่อนำมารวมกันแล้วต้องดูง่าย สะอาดตา และไม่รกเกินไป
4. Technical Skills ทักษะที่จำเป็นอย่างหนึ่งของนักการตลาดคือการสร้างเนื้อหา (Content) หรือการนำเสนอ (Presentation) ทั้งนี้อาจไม่ถึงกับต้องสร้างสรรค์ผลงานเหมือนมืออาชีพก็ได้ แต่ก็ต้องมีความรู้ในการนำเสนองาน อย่างมืออาชีพ ไม่ใช่มีเพียงขั้นพื้นฐาน
5. Teamwork เพื่อให้การติดต่อประสานงานสะดวกขึ้น การทำงานเป็นทีมจึงมีความสำคัญอย่างมาก โดยเฉพาะนักการตลาดเพราะต้องร่วมงานกับคนหลายกลุ่ม
6. Newsjacking มีความพร้อมในทุกสถานการณ์ มีความรวดเร็วในการจัดการกับวิกฤตต่าง ๆ ได้รวดเร็ว นอกจากนี้ เมื่อมองเห็นโอกาสทางการตลาดก็ต้องนำมาใช้ประโยชน์ได้ทันที
7. Soft Skills (ทักษะด้านอารมณ์) การมีความฉลาดทางเชาวน์ปัญญาสูงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอที่จะประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน หากขาดการพัฒนาทักษะด้านอารมณ์อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นต้องมีทักษะหรือความชำนาญในการบริหารคน และอารมณ์ของคน ซึ่งทักษะนี้อาจไม่เกี่ยวกับงานด้านใดด้านหนึ่งโดยตรง แต่เป็นตัวผลักดันให้การทำงานประสบความสำเร็จและก้าวหน้าได้ เรียกได้ว่า Soft Skills เป็นลักษณะส่วนบุคคลที่ต้องสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์ เช่น ทักษะการสื่อสาร การแก้ปัญหา การสร้างแรงจูงใจ การคิดเชิงกลยุทธ์ รวมถึงการจัดการกับอารมณ์ของตัวเอง

#### **การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills)**

Entrepreneurial Skills ทักษะพื้นฐานในการเป็นผู้ประกอบการ คือ ทักษะพื้นฐาน เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจและการต่อยอดธุรกิจในอนาคตต่อไป รวมถึงการมีจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ มีทัศนคติที่ดีในการทำธุรกิจและมีความสามารถในการพร้อมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ดังนั้น ถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมในเรื่องความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจมากเพียงใด ก็ยิ่งมั่นใจได้ว่าธุรกิจที่ทำจะสามารถสร้างผลกำไรได้อย่างงดงาม สรุปทักษะที่สำคัญในการเป็นผู้ประกอบการ ดังนี้

1. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) ในการเริ่มต้นธุรกิจ กล่าวคือ เป็นคนที่มองเห็นโอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจขึ้นมาภายใต้สภาพแวดล้อมต่าง ๆ
2. เรียนรู้หรือสร้างนวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์หรือบริการรูปแบบใหม่ๆ รวมถึงกระบวนการผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากร เป็นต้น
3. ยอมรับความเสี่ยง (Risk) อันอาจเกิดขึ้นจากการขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเป็นนักเสี่ยงอย่างมีหลักการ คือตัดสินใจอย่างฉับไว และรอบคอบด้วยข้อมูลที่เชื่อถือได้
4. มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General Management) ทั้งด้านการกำหนดแนวทางของธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร
5. มีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน (Performance Intention) เพื่อสร้างความเจริญเติบโตและกำไรจากการดำเนินธุรกิจ

### การจัดการเงินทุน

เงินทุนเป็นสิ่งสำคัญมากที่ผู้ประกอบการต้องมี ถือเป็น 1 ใน 10 ของคุณสมบัติจำเป็นของผู้ประกอบการ หากกิจการใดขาดไว้ซึ่งเงินทุน กิจการนั้นก็ยากที่จะเกิดขึ้นได้ หรือหากเกิดขึ้นแล้วก็อาจขาดสภาพคล่องในการบริหารเงิน ทั้งนี้ผู้ประกอบการอาจไม่จำเป็นต้องมีเงินทุนครบตามจำนวนมูลค่าของกิจการที่ต้องการสร้างก็ได้ ขอเพียงแต่ให้มีเงินทุนจำนวนหนึ่ง ส่วนเงินที่ขาดไปก็สามารถกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนอย่างธนาคารก็ได้ เพียงแต่ว่าผู้ประกอบการซึ่งมีเงินทุนพร้อมอยู่แล้วจะได้เปรียบในบางเรื่อง อย่างเช่น การขอกู้เงินจากธนาคาร ทางธนาคารอาจพิจารณาให้วงเงินกู้กับผู้ประกอบการซึ่งมีเงินทุนมากกว่าเพราะมีความเสี่ยงเรื่องหนี้สูญน้อยกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีเงินทุนเลย นอกจากนี้ ยังรวมถึง การเลือกใช้ระบบการชำระเงิน การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการบริการจัดการด้านการเงินด้วย

#### 2) ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. จัดอบรมให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต
2. จัดศึกษาดูงานกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ และได้รับการยอมรับในระดับประเทศ เพื่อเพิ่มประสบการณ์ และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ
3. ช่วยเหลือ/สนับสนุนในการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ

#### 3) ผลการดำเนินงาน

การให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่าง ๆ มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า และชี้แนะแนวทางการขยายธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ พร้อมกับการประชุมฯ ในหัวข้อ 1.2 ข้างต้น โดยได้นำเอาหลักการและรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) รวมถึงหลักการวางแผนธุรกิจ ที่เหมาะสมกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ อีกทั้งยังได้นำเอาข้อมูลผลประกอบการย้อนหลังของกลุ่มฯ ที่รวบรวมได้จากการเข้ามาพบกับประธานกลุ่มก่อนเริ่มดำเนินงานโครงการ มาเป็นกรณีศึกษา เพื่อให้การดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มฯ ควรไปในทิศทางที่เหมาะสม จากการประชุมฯ และให้ความรู้ในครั้งนี้ สามารถสรุปได้ดังนี้

#### ภาพรวมของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เป็นวิสาหกิจชุมชนที่น่าสนใจในการเพิ่มศักยภาพของการเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ที่กรมการค้าภายในกำหนด ซึ่งรายได้จากโฮมสเตย์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ และการท่องเที่ยวทางทะเลมีกิจกรรมที่สนับสนุนหรือเกื้อกูลกัน ได้แก่ การทำประมงพื้นบ้านเพื่อนำอาหารทะเลมาประกอบอาหารในการรองรับนักท่องเที่ยวที่มาพักโฮมสเตย์ และการแปรรูปอาหารทะเล ซึ่งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในชุมชนเดียวกัน ผู้ที่เกี่ยวข้องในแต่ละกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน สำหรับข้อมูลด้านรายได้จากการขายอาหาร



ทะเลแปรรูปยังไม่มีการจัดบันทึก เพราะไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาส่งเสริมเรื่องการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นส่วนใหญ่

อาหารทะเลแปรรูปที่มีชื่อเสียงของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้แก่ ปลาเค็มฝึงทราย เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นในการถนอมอาหารที่มีเฉพาะที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เท่านั้น ถือได้ว่าเป็นการแปรรูปอาหารที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้แตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป

บริษัทที่ปรึกษาได้สัมภาษณ์ข้อมูลจาก ผู้ใหญ่อำพล ธาณีครุฑ (ผู้ใหญ่บ้าน) ซึ่งเป็นประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถสรุปความเห็นได้ดังนี้

1) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เป็นวิสาหกิจที่องค์กรเข้มแข็งทั้งผู้นำคือ ประธานวิสาหกิจชุมชนเอง และสมาชิก ในการทำงานร่วมกันเพราะมีกติการ่วมกัน

2) เป็นองค์กรที่มีความเชื่อมั่นและยอมรับการเป็นหัวหน้ากลุ่ม อันเนื่องจากวิกฤตที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2545 ที่ผู้คนในหมู่บ้านเกาะพิทักษ์เริ่มมีการขายที่ดินเกาะให้กับนายทุน และย้ายถิ่นฐาน ผู้ใหญ่อำพล ธาณีครุฑ เริ่มประกอบอาชีพประมงและการทำเป็นโฮมสเตย์ จนมีสมาชิกกลุ่มเพิ่มขึ้นจาก 3 รายเป็น 22 รายในปัจจุบัน โดยเน้นการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและอนุรักษ์ธรรมชาติ

3) รายได้ที่เข้ามาอย่างสม่ำเสมอในช่วงฤดูกาลที่นักท่องเที่ยวสามารถเดินทางมาท่องเที่ยว นอกฤดูมรสุมได้ถึง 10 เดือน (มกราคม-ตุลาคม) อีกทั้งการเดินทางนั่งเรือจากท่าเรือมาถึงหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ใช้เวลาเพียง 10-15 นาที จึงทำให้มีการขยายผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น จากเดิมมีผู้ประกอบการเพียง 3 ราย (ปี พ.ศ.2545) เพิ่มขึ้นเป็น 22 ราย ในปัจจุบัน (ปี พ.ศ.2561) โดยคาดว่าจะมีจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมเยือนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเห็นได้จากปริมาณนักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตลอดช่วงหลายปีที่ผ่านมา

ปี พ.ศ.	จำนวนนักท่องเที่ยว	รายได้ของโฮมสเตย์ (บาท)	รายได้ ที่หักเข้ากลุ่มฯ (บาท)*
พ.ศ.2559	ค้างแรม 12,444 คน ไป-กลับ 6,000 คน	11,789,440	299,683
พ.ศ.2560	ค้างแรม 11,815 คน ไป-กลับ 10,000 คน	12,572,400	287,172
พ.ศ.2561**	ค้างแรม 15,965 คน ไป-กลับ 10,000 คน	15,929,180	387,875

หมายเหตุ : \* รายได้ 3% ที่หักเข้ากลุ่มฯ เกิดจากนักท่องเที่ยวที่พักค้างแรม

\*\* ข้อมูลนักท่องเที่ยวในปี พ.ศ. 2561 ในเดือนตุลาคมใช้ค่าเฉลี่ยจากนักท่องเที่ยวในปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2559-2560)

4) ผู้ประกอบการต้องการให้มีนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น แต่ปัญหาที่พบคือการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ยังไม่ดีพอ ถึงแม้จะมีการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การวิ่งแหวกทะเล ซึ่งจัดขึ้นแล้ว 14 ครั้ง ในช่วงเดือนมิถุนายนของทุกปี แต่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ก็ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก

จากการประชุมเพื่อชี้แจงโครงการและให้ความรู้ในการทำธุรกิจหรือการทำแผนธุรกิจ พบว่าเจ้าของโฮมสเตย์ ยังมีความเข้าใจผิดเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจของหมู่บ้าน ซึ่งเน้นที่การบริการโฮมสเตย์ แต่ในความเห็นของที่ปรึกษาที่ได้ประชุมร่วมกัน มีความเห็นว่าหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีจุดเด่นของหมู่บ้าน คือ ทรัพยากรธรรมชาติที่มีความสวยงาม โดยกิจการโฮมสเตย์เป็นธุรกิจเพื่อให้บริการที่พักและอาหารแก่นักท่องเที่ยว ที่เน้นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งจากการสำรวจและรวบรวมข้อมูลสถานที่ต่างๆ และทรัพยากรธรรมชาติบนเกาะ พบว่าในหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ด้านหน้าเป็นทะเลที่อยู่ห่างจากชายฝั่ง การเดินทางจากท่าเรือ ด้วยเรือหางยาว

ใช้เวลาเพียง 10-15 นาที ส่วนด้านหลังมีทางเดินศึกษาธรรมชาติ ชายหาด สวนมะพร้าว ต้นไม้ พระพุทธรูปองค์ใหญ่ และทางขึ้นจุดชมวิวด้วยบันไดอีก 300 กว่าขั้น ซึ่งเส้นทางเดินเพื่อศึกษาธรรมชาติอยู่ในสภาพดี แต่ระหว่างทางเดินไม่มีถังขยะ มีห้องน้ำ 2 หลังที่ขาดการดูแลและไม่สามารถใช้งานได้ ระหว่างทางเดินขึ้นจุดชมวิวนกเกาะพิทักษ์ มีป้ายบอกชื่อต้นไม้บางต้น แต่ไม่มีป้ายบอกทางในเส้นทางเดินบันไดกว่า 300 ขั้น อีกทั้งเส้นทางมีความชันและราวจับชำระเป็นช่วงๆ ซึ่งสามารถสรุปแนวทางในการพัฒนาพื้นที่ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้ดังนี้

- 1) จัดให้มีถังขยะตามทางเดิน และติดป้ายณรงค์การทิ้งขยะ เพื่อให้นักท่องเที่ยวทิ้งขยะลงในถังขยะที่จัดไว้ให้ และลดการทิ้งขยะอันจะทำให้เกิดมลพิษบนเกาะ
- 2) ติดตั้งป้ายบอกเส้นทางเป็นระยะ รวมทั้งป้ายชื่อต้นไม้ที่สามารถให้ข้อมูลกับนักท่องเที่ยว (ปัจจุบันอยู่ในแผนการพัฒนาเกาะพิทักษ์ ของกรมโยธาธิการและผังเมือง)
- 3) ติดตั้งป้ายถ่ายรูปที่ระลึก ซึ่งปัจจุบันมีป้ายสำหรับถ่ายรูปอยู่ระหว่างทางเดินในหมู่บ้านของแต่ละโฮมสเตย์ติดตั้งอยู่ ซึ่งพื้นที่ชายหาดและทางขึ้นจุดชมวิวยังไม่มีป้ายดังกล่าว (ปัจจุบันอยู่ในแผนการพัฒนาเกาะพิทักษ์ ของกรมโยธาธิการและผังเมือง)
- 4) ในที่ประชุมชี้แจงโครงการ มีการเลือกตรา (LOGO) เพื่อใช้เป็นตราสัญลักษณ์ประจำหมู่บ้านของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ที่ทำการออกแบบโดยบริษัทที่ปรึกษาและได้รับการยอมรับจากชาวบ้านหมู่บ้านเกาะพิทักษ์แล้ว



สำหรับข้อสรุปในการติดตั้งป้ายหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ที่สนับสนุนและพัฒนาโดยกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ได้ดำเนินการติดตั้งที่ศาลาพักผ่อนที่บนเกาะ และจะย้ายจุดติดตั้งไปที่ท่าเรือบนเกาะหลังจากโครงการปรับปรุงท่าเรือที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์แล้วเสร็จ ซึ่งในขณะทำการศึกษานี้ สำนักงานโยธาธิการและผังเมือง จังหวัดชลบุรี มีโครงการก่อสร้างสะพานท่าเทียบเรือขนาดเล็กบนฝั่ง ท่าเทียบเรือขนาดเล็กบนเกาะพิทักษ์พร้อมระบบประปา และอาคารบริการนักท่องเที่ยว มีระยะเวลาการก่อสร้าง 300 วัน เริ่มสัญญาวันที่ 28 มีนาคม พ.ศ.2561 ถึงวันที่ 21 มกราคม พ.ศ.2562

### สินค้าทะเลแปรรูป

วิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้แก่ ปลาเค็มฝึงทราย ปลาหมึก กะปิ เป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกัน (complementary enterprise) หรือธุรกิจที่สนับสนุนกัน (supplementary enterprise) กับการทำธุรกิจโฮมสเตย์ เนื่องจากเจ้าของธุรกิจหลักเป็นคนกลุ่มเดียวกัน จากการทำประมงพื้นบ้านที่มีการจับสัตว์น้ำ

เพื่อปรุงอาหารรองรับนักท่องเที่ยวที่มาพักโฮมสเตย์ ในขณะที่เดียวกันหากมีการจับสัตว์น้ำได้จำนวนมากและเหลือจากการปรุงอาหารรองรับนักท่องเที่ยวแล้ว จะมีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่มาพักโฮมสเตย์สามารถซื้อกลับไปเป็นของฝากได้

จากความต้องการของประธานวิสาหกิจชุมชน รวมทั้งสมาชิกผู้แปรรูปอาหารทะเลต้องการเพิ่มยอดขายเพื่อเพิ่มรายได้ ซึ่งถ้าหากจำหน่ายสินค้าให้กับนักท่องเที่ยวหรือผู้มาเยือนหมู่บ้านเกาะพิทักษ์เพียงอย่างเดียวจะต้องมีนักท่องเที่ยวมาพักหรือมาเยือนหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มากขึ้น หรือสินค้าที่จะขายจะต้องมีสิ่งดึงดูดหรือจูงใจลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวมากขึ้น ส่วนการวางขายในตลาดนอกพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ สินค้าจะต้องมีจำนวนที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า รวมถึงการบรรจุหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์มีความน่าสนใจ น่าซื้อ มีความสะอาด มีข้อมูลในการสื่อสารถึงตัวสินค้าและราคาชัดเจน

ในการจำหน่ายสินค้าทะเลแปรรูปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ในอดีตสมาชิกในหมู่บ้านเกาะพิทักษ์เคยส่งสินค้าไปยังแหล่งท่องเที่ยวในชุมพร แต่ยกเลิกการจำหน่ายในรูปแบบดังกล่าว เนื่องจากผู้รับสินค้าไปขายนำสินค้าไปติดตราสินค้าเป็นร้านของตัวเอง ซึ่งไม่ตรงตามความต้องการของสมาชิกหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ที่ต้องการให้ผู้ซื้อสินค้ารู้จักสินค้าที่ผลิตโดยสมาชิกหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มากขึ้น จึงเปลี่ยนรูปแบบการจำหน่ายสินค้าโดยการจำหน่ายเฉพาะในพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ จึงทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวที่มาพักที่โฮมสเตย์หรือมาท่องเที่ยวที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์เท่านั้น

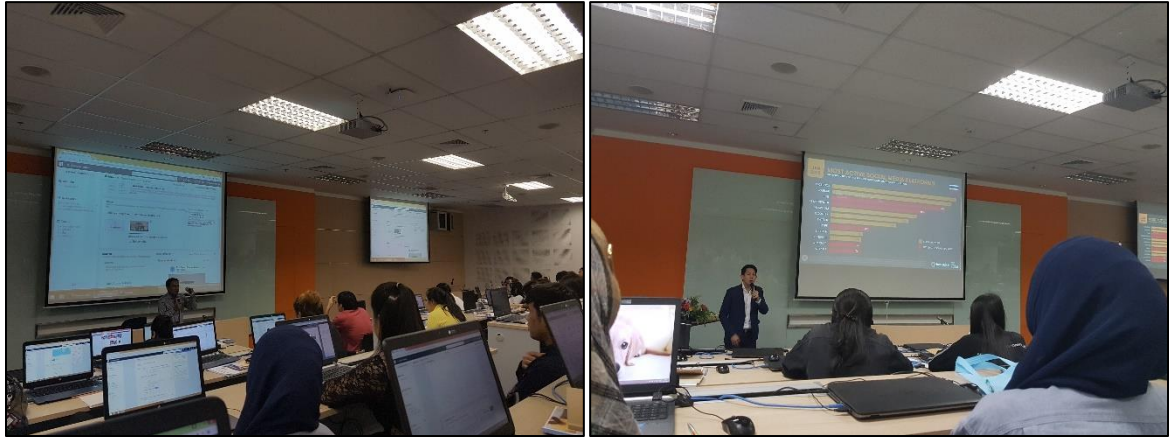
#### **สรุปประเด็นของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อ.หลังสวน จ.ชุมพร**

1. ผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปอาหารทะเลของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ควรมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสะอาด น่าสนใจ และดึงดูดลูกค้า
2. การพัฒนา LOGO ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เพื่อนำมาติดบนสินค้าต่างๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ หรือ brand image ให้กับสินค้า และทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ซึ่งนอกจาก LOGO ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ที่ได้มีการยอมรับจากชาวบ้านในรูปแบบที่เสนอโดยบริษัทที่ปรึกษาแล้ว บรรจุภัณฑ์ของสินค้าจะต้องมีรายละเอียดต่างๆ ของสินค้า เช่น ผู้ผลิต สถานที่ผลิต วันที่ผลิต วันหมดอายุ น้ำหนักของสินค้า ราคาสินค้า เป็นต้น
3. สินค้าจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ควรมีการติดป้ายราคาสินค้าที่ชัดเจน ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถทราบราคาสินค้าได้เองแล้ว ยังเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจซื้อสินค้า นอกจากนี้สมาชิกหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ จะต้องมีการจัดระบบสต็อกสินค้าและการใช้เครื่องสแกนราคา เนื่องจากในปัจจุบันร้านค้า OTOP ของหมู่บ้านได้เริ่มใช้ QR Code ในการชำระเงินแล้ว ทำให้ลูกค้าสามารถชำระเงินได้สะดวกมากยิ่งขึ้น
4. ในการวางแผนการผลิตสินค้าอาหารทะเลแปรรูป จะต้องพิจารณาปัจจัยหรือข้อจำกัดต่างๆ ที่มีผลต่อวัตถุดิบในการผลิตสินค้า เช่น ฤดูมรสุมที่ไม่สามารถทำประมงได้ การประกาศงดจับสัตว์น้ำในบางช่วงเวลาที่มีผลต่อการทำประมง ทำให้บางช่วงเวลาไม่มีวัตถุดิบในการผลิตสินค้า นอกจากนี้ปริมาณวัตถุดิบที่ต้องจัดหาแล้ว การแปรรูปและแรงงานรวมทั้งเงินทุนหมุนเวียนมีความสำคัญด้วยเช่นกัน

#### **2) การอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก**

บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานให้ตัวแทนหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เข้าร่วมอบรมใน *โครงการอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก* จัดโดย กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ.2561 ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน การอบรมในครั้งนี้มีตัวแทนจากหมู่บ้านเกาะ

พื้ทักษั้ ใ้ร่ว่ม 1 คน คื้ นางสาวสุภั้ชญา นุ้ยแ่ท่น ซึ่งเนือ้หาการอบรมจะเน้นการสร้างช่องทางกาจำหน่ายออนไล้เน่ เช่น LINE@ Facebook และเว็บไซ้ต์ขายของออนไล้เน่อื่เน่ๆ และเทคนิคการขายของออนไล้เน่ใ้ประสพผลสำเร็จ ภาพแสดงบรรยากาศการอบรมดังรูปที่ 12



รูปที่ 12 การอบรมพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก

#### 1.4 พัฒนาศินค้า/ผลิตภัณ์ท์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าใ้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย

##### 1) แนวคิดการดำเนินงาน

สำหรับการพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณ์ท์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) และเพิ่มมูลค่าการค้าใ้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย บริษัทที่ปรึกษาได้จัดอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าอาหารทะเลแปรรูป เพื่อให้ได้รับมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับในตลาด เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561 มีผู้เข้าร่วมอบรมจำนวน 44 คน โดยบรรยากาศการอบรมในครั้งนี้ แสดงดังรูปที่ 13 หัวข้อที่จัดอบรมประกอบด้วย

1. การขอใบอนุญาต อย. เพื่อแสดงถึงมาตรฐานและคุณภาพสินค้ารองรับการแข่งขัน และเพิ่มช่องทางกาขายสินค้าในอนาคต โดยมีวิทยากรที่มาร่วมบรรยาย คือ นายปฏิภาณ อ้นเงิน เกสั้ชกรชำนาญการ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร

2. การยื่นขอมาตรฐานผลิตภัณ์ท์ชุมชน (มผช.) แก่ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ โดยมีวิทยากรที่มาร่วมบรรยาย คือ นางสาวพรมณี สุวรรณไตรย์ นักวิชาการมาตรฐาน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร

การอบรมในครั้งนี้ ใ้ทำให้ชาวบ้านกลุ่มผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูป ได้ทราบถึงหลักเกณฑ์และมาตรฐานต่างๆ เกี่ยวกับการผลิตอาหารเพื่อจำหน่าย รวมถึงวิธีการในการขอใบอนุญาตทั้ง อย. และ มผช. ซึ่งสามารถนำเอาความรู้ และหลักเกณฑ์ต่างๆ เหล่านัน้ ไปใ้ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนากระบวนการผลิตอาหารทะเลแปรรูปใ้ใ้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน ที่จะเป็นเครื่องยืนยันถึงคุณภาพอาหารทะเลแปรรูปจากเกาะพื้ทักษั้ได้



วิทยากร นายปฏิภาณ อ้นเงิน



วิทยากร นางสาวพรมณี สุวรรณไตรย์



บรรยากาศในการอบรม



บรรยากาศในการอบรม



### รูปที่ 13 บรรยากาศการอบรมการขอใบอนุญาต อย.

และการยื่นขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) แก่ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ

### 3. การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุกัญท์ สู่ตลาดที่ยั่งยืน

บริษัทที่ปรึกษาได้จัดให้มีการอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุกัญท์ สู่ตลาดที่ยั่งยืน เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2561 ณ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ โดยมีวิทยากรที่มาบรรยาย คือ ดร.วิบูลย์ ป่องกันภัย อาจารย์สาขาวิชา เทคโนโลยีอาหาร คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี มีชาวบ้านที่สนใจเข้าร่วมอบรม 18 คน ดังแสดงบรรยากาศการอบรมในรูปที่ 14 การอบรมในครั้งนี้ เป็นการสร้างพื้นฐานความรู้ ด้านผลิตภัณฑ์อาหาร บรรจุกัญท์สำหรับใส่อาหารประเภทต่างๆ บรรจุกัญท์ที่เหมาะสมสำหรับอาหารทะเลแปรรูป

แต่ละชนิด พร้อมทั้งให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้ร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดทำบรรจุภัณฑ์ และลักษณะบรรจุภัณฑ์ ที่คิดว่าเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของตนเอง เพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป และการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานต่อไป



วิทยากร ดร.วิบูลย์ ป้องกันภัย



บรรยากาศในการอบรม



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน



Workshop



ผู้เข้าร่วมอบรมนำเสนอความคิดเห็น



บรรยากาศการอบรม

### รูปที่ 14 การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ สู่ตลาดที่ยั่งยืน

#### 4. การออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์

##### 1) แนวคิดการดำเนินงาน

ปัจจุบันบรรจุภัณฑ์มีความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ของกระบวนการผลิต การค้าและการอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นภาพลักษณ์แรกของสินค้าที่ผู้บริโภคได้สัมผัสมีบทบาทในการชี้ขาดการตัดสินใจของผู้บริโภคต่อสินค้า

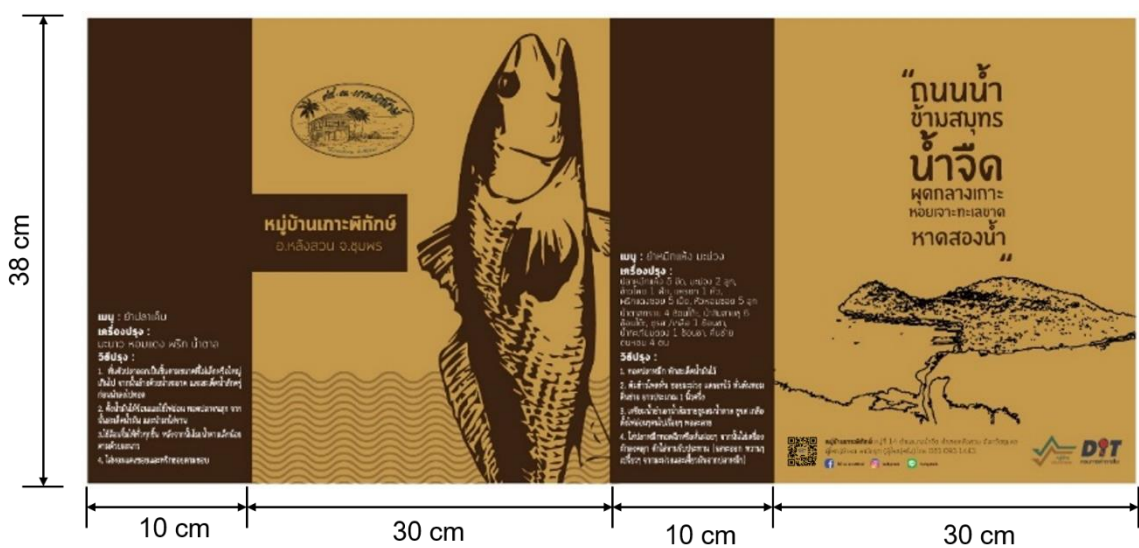
นอกจากนั้น การมีบรรจุภัณฑ์และการขนส่งที่เหมาะสม นอกจากจะมีส่วนที่จะช่วยลดความเสียหายแล้ว ยังทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงขึ้น จากการที่บรรจุภัณฑ์มีความสัมพันธ์และเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางการขนส่งในฐานะเป็นกลไกทำให้ระบบขนส่งมีการขับเคลื่อนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**2) ขั้นตอนการดำเนินงาน**

1. ศึกษาเอกลักษณ์ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
2. สอบถามความต้องการของรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายต้องการ รวมถึงข้อมูลบนบรรจุภัณฑ์ ซึ่งประกอบด้วย
  - ข้อมูลด้านการตลาด ได้แก่ สถานที่จัดจำหน่าย ตราสัญลักษณ์ต่าง ๆ
  - ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ประวัติความเป็นมา วิธีการอุปโภค/บริโภค
  - คำอธิบาย จุดเด่น ประโยชน์ ขนาดปริมาณบรรจุ ความถี่/ปริมาณการใช้ที่ใช้ต่อครั้ง ราคาและต้นทุน ข้อควรระวัง
3. ทำการออกแบบโครงสร้าง และออกแบบกราฟฟิกของบรรจุภัณฑ์เพื่อให้สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขายและกรรมการค้าภายในให้ข้อคิดเห็น
4. เมื่อปรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์ตามข้อคิดเห็นจึงทำการผลิตและจัดส่งให้หมู่บ้านทำมาค้าขายนำไปใช้งานต่อไป

**3) ผลการดำเนินงาน**

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการออกแบบบรรจุภัณฑ์ สำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์แล้ว ประกอบด้วย ถุงกระดาษใส่สินค้า/ผลิตภัณฑ์ ดังแสดงในรูปที่ 15 และสติ๊กเกอร์สัญลักษณ์เกาะพิทักษ์ ดังแสดงในรูปที่ 16 พร้อมทั้งได้ทำการผลิตถุงกระดาษ และส่งมอบให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เพื่อใช้งานแล้วจำนวน 500 ชิ้น ผลิตโดย ห้างหุ้นส่วนสามัญ นิติบุคคล เอพีพี พรินต์ติ้ง กรุ๊ป และสติ๊กเกอร์จำนวน 1,000 ชิ้น แสดงดังรูปที่ 17



รูปที่ 15 แบบถุงกระดาษสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์



รูปที่ 16 แบบสติ๊กเกอร์ตราสัญลักษณ์เกาะพิทักษ์ สำหรับติดบรรจุภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปต่างๆ



ถุงกระดาษที่ทำการผลิต



การนำถุงกระดาษไปใช้งาน



การนำสติ๊กเกอร์ไปใช้งาน

รูปที่ 17 ถุงกระดาษและสติ๊กเกอร์ที่ผลิตและส่งมอบให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

### 5. ออกแบบตราสัญลักษณ์ใหม่ (Logo)

เนื่องจากปัจจุบันหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ยังไม่มี Logo ที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง บริษัทที่ปรึกษา จึงมีแนวคิดในการออกแบบ Logo สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ที่เป็นการบ่งบอกถึงอัตลักษณ์ วิถีชีวิตของคนเกาะพิทักษ์ เมื่อเห็น Logo นี้ ตามสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ สามารถรู้ได้ว่าผลิตภัณฑ์เหล่านั้นมาจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ดังแสดง Logo หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ในรูปที่ 18 ภายใน Logo ประกอบด้วยรูปภาพพร้อมระบุ



ข้อความว่า “ที่นี่ ณ เกาะพิทักษ์” และด้านล่างของตราระบุข้อความว่า “อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร” เพื่อให้ทราบข้อมูลที่ตั้งของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ รูปภาพพื้นหลัง เป็นลักษณะบ้านที่ยื่นออกไปในทะเล มีเกลียวคลื่นน้ำทะเล และภูเขาอยู่ด้านหลัง สะท้อนความเป็นเกาะพิทักษ์ได้อย่างชัดเจน



รูปที่ 18 ตราสัญลักษณ์ (Logo) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์

#### 6. เครื่องบรรจุอาหารแบบสุญญากาศและเครื่องติตราคา

หลังจากบริษัทที่ปรึกษาได้เข้ามาดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านท่ามาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ระยะเวลาหนึ่ง เห็นว่าผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ยังไม่มีการบรรจุหีบห่อที่เหมาะสม อาจมีผลต่ออายุของอาหาร และการขนส่ง และควรมีการแสดงราคาสินค้าที่ชัดเจน บริษัทที่ปรึกษาจึงได้ดำเนินการจัดหาและสนับสนุนอุปกรณ์สำหรับการบรรจุอาหารทะเลแปรรูปให้ได้มาตรฐาน ประกอบด้วย

- เครื่องบรรจุอาหารแบบสุญญากาศพร้อมถุงสำหรับบรรจุอาหาร จำนวน 1 ชุด
- เครื่องติตราคาสินค้าพร้อมชุดกระดาษ จำนวน 1 ชุด

เพื่อใช้สำหรับบรรจุอาหารทะเลแปรรูปจำหน่าย โดยมีนางบุญเรือง ธาณีครุฑ ตัวแทนชาวบ้านเกาะพิทักษ์เป็นผู้รับมอบ ดังแสดงในรูปที่ 19



เครื่องบรรจุอาหารแบบสุญญากาศ



เครื่องติดราคาสินค้า



การส่งมอบเครื่องสนับสนุนต่างๆ

รูปที่ 19 การส่งมอบเครื่องบรรจุอาหารแบบสุญญากาศ และเครื่องติดราคาสินค้า พร้อมสิ่งสนับสนุนอื่นๆ

### 7. การส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยว

หลังจากที่บริษัทที่ปรึกษา ได้เข้ามาดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านท่ามาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ระยะเวลาหนึ่ง ได้เล็งเห็นถึงสภาพปัญหาขยะทั้งขยะจากทะเลที่มีมากในฤดูมรสุม และขยะในชุมชน ซึ่งยังขาดการจัดเก็บ และจัดการที่ดี อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์การท่องเที่ยวของเกาะพิทักษ์ บริษัทที่ปรึกษาจึงเห็นว่าควรมีการติดตั้งถังขยะแบบคัดแยกขยะ เพิ่มเติมในพื้นที่ ซึ่งบริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำถังขยะแบบคัดแยกขยะได้ จำนวน 3 ชุด มอบให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ใช้ประโยชน์ต่อไป ดังแสดงในรูปที่ 20



รูปที่ 20 ถังขยะที่บริษัทที่ปรึกษาดำเนินการจัดทำให้แก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

### 1.5 จัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ

#### 1) แนวคิดการดำเนินงาน

ในการจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน จะมุ่งเน้นกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำ/สมาชิกของชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขาย ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ

#### 2) วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำ/สมาชิกของชุมชนในหมู่บ้านทำมาค้าขายได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศว่าประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ

2. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการ การท่องเที่ยววิถีชุมชน

#### 3) ขั้นตอนการดำเนินงาน

เพื่อให้การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชน ซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและเกิดผลสำเร็จตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้มีขั้นตอน ดังนี้

1. การเตรียมการ เป็นการเตรียมการเลือกกลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนซึ่งได้รับการยอมรับในระดับประเทศ และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ โดยจะต้องคำนึงถึงประโยชน์ที่จะได้รับ การกำหนดวัตถุประสงค์ของการจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน และรายละเอียดที่จะศึกษาดูงาน

2. จัดทำกำหนดการการศึกษาดูงาน แจกวัตถุประสงค์ของการดูงาน ให้แก่กลุ่มที่ทางสมาชิกหมู่บ้านทำมาค้าขายจะไปศึกษาดูงานทราบ เพื่อเตรียมข้อมูลและกิจกรรม หรือฐานการเรียนรู้ต่างๆ และสรุปสิ่งที่ได้รับจากการดูงานในสถานที่ต่าง ๆ

3. การประเมินผลที่ได้รับ โดยสมาชิกที่ไปศึกษาดูงานว่ามีสิ่งใดบ้างที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับกลุ่มฯ ของตนได้

#### 4) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการประสานงานและพาสมาชิกของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เข้าศึกษาดูงาน 2 แห่ง ได้แก่ 1) วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี และ 2) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์บ้านแสงอรุณ ตำบลแสงอรุณ อำเภอบึงสามพัน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระหว่างวันที่ 28-29 สิงหาคม พ.ศ.2561 มีสมาชิกที่เป็นตัวแทนจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์เข้าร่วมทั้งหมด 10 คน

1. วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย ดำเนินกิจกรรม ประมงพื้นบ้านและอาหารทะเลปลอดสารพิษ มีผลิตภัณฑ์และบริการ ได้แก่ อาหารทะเลแปรรูป ทำอวนประมงชายฝั่ง ซื่อขายปลาจากเรือประมงชายฝั่ง อีกทั้งยังมีการให้บริการโฮมสเตย์ และนำเที่ยววิถีชุมชน “ตำนานโคลนก้อนสุดท้ายกับทรายเม็ดแรก” ซึ่งมีสินค้าและบริการลักษณะใกล้เคียงกับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ตรงกับความต้องการของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ที่ต้องการเรียนรู้ในด้านการจัดการการท่องเที่ยวโดยชุมชนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว

2. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์บ้านแสงอรุณ ก่อตั้งเมื่อ วันที่ 14 กันยายน พ.ศ. 2550 เป็นการรวมตัวกลุ่มแก้ไขปัญหาราคามะพร้าวตกต่ำ ได้นำมะพร้าวมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์เพื่อนำมาใช้ในการบริโภค และความสะดวกสบาย ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์บ้านแสงอรุณมีความพิเศษกว่าที่อื่น เป็นผู้ผลิตน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นออร์แกนิกแรกของประเทศไทย ซึ่งเป็นต้นตำรับน้ำมันสกัดเย็นออร์แกนิก และมีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ คือน้ำมันมะพร้าวบรรจุในลูกกะลา ซึ่งมะพร้าวที่บดและแปรรูปเป็นมะพร้าวเนื้อแข็ง ชาวใสรูปร่างสวยและกะลาดำสนิทสวยงาม พร้อมด้วยผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ผลิตจากน้ำมันมะพร้าว มากกว่า 10 ชนิด เช่น แชมพู ครีมนวด ครีมหมักผม ครีมอาบน้ำ โลชั่น สครับ เซรั่ม สบู่ แอร์โค้ช ฯลฯ รวมไปถึงผลิตภัณฑ์ที่รองสบู่ออกจากกะลามะพร้าวซึ่งเป็นงานฝีมือจากกลุ่มผู้พิการในชุมชน

กิจกรรมในการศึกษาดูงานเริ่มที่วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย ในวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ.2561 เป็นการกล่าวต้อนรับและฟังบรรยายสรุปจากหัวหน้ากลุ่ม หลังจากนั้นจึงเป็นการเรียนรู้ตามฐานต่างๆ ได้แก่

- การจักสานจากต้นธูปฤาษี
- การทำผ้ามัดย้อม เป็นการสอนกระบวนการผลิตผ้ามัดย้อมตั้งแต่เริ่มต้นจนสำเร็จเป็นเสื้อ 1 ตัว พร้อมทั้งให้ผู้เข้าศึกษาดูงานได้ทดลองปฏิบัติด้วย ซึ่งการทำผ้ามัดย้อมเป็นกิจกรรมที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ให้ความสนใจและต้องการนำเอาความรู้และทักษะกลับไปใช้พัฒนาผ้ามัดย้อมของเกาะพิทักษ์ให้ดียิ่งขึ้น
- ศูนย์เรียนรู้สาหร่ายพวงองุ่น เฝมีลี ฟาร์ม เป็นการศึกษาดูงานเลี้ยงสาหร่ายพวงองุ่น และการนำไปประกอบอาหาร เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับนักท่องเที่ยว
- ศูนย์เรียนรู้ชุมชนธนาคารปูม้า/แพปลาชุมชน เป็นการเรียนรู้เทคนิคการเลี้ยงปูม้า การบริหารจัดการภายในธนาคารปูม้า และการบริหารจัดการแพปลาชุมชน เพื่อนำความรู้ไปปรับใช้ที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์
- ศูนย์เรียนรู้การปลูกผักไฮโดรโปนิคส์
- เส้นทางศึกษาระบบนิเวศป่าชายเลน เป็นการศึกษาดูงานบริการจัดการการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ เพื่อนำไปปรับใช้ ในการจัดการท่องเที่ยวด้านอื่นๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

ภาพบรรยากาศการศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย แสดงดังรูปที่ 21

กิจกรรมการศึกษาดูงานที่ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์บ้านแสงอรุณ ในวันที่ 29 สิงหาคม พ.ศ.2561 เป็นการศึกษาดูงานด้านการแปรรูปมะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ น้ำมันมะพร้าว แชมพู ครีมนวดผม โลชั่น เครื่องสำอางต่างๆ เพื่อต้องการนำความรู้ไปปรับใช้ที่เกาะพิทักษ์ เพราะเกาะพิทักษ์มีการปลูกมะพร้าวอยู่จำนวนมาก หากสามารถพัฒนาเพิ่มศักยภาพด้านนี้ ก็จะเป็นการสร้างเสริมความหลากหลายให้แก่ผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ด้วย นอกจากนั้นยังได้เรียนรู้การทำสาหร่าย ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางกิจกรรมการท่องเที่ยวของเกาะพิทักษ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ภาพบรรยากาศการศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์บ้านแสงอรุณ แสดงดังรูปที่ 22 โดยมีกำหนดการศึกษาดูงานดังนี้

## กำหนดการจัดกิจกรรมศึกษาดูงานของหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ต.บางน้ำจืด อ.หลังสวน จ.ชุมพร

วันที่ 28 - 29 สิงหาคม 2561

ณ วิสาหกิจแปปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จ.เพชรบุรี

.....

วันอังคารที่ 28 สิงหาคม พ.ศ.2561

- เวลา 06.00 – 12.00 น. - เดินทางจากเกาะพิทักษ์มายังแหลมผักเบี้ย จ.เพชรบุรี
- เวลา 12.00 – 13.00 น. - รับประทานอาหารกลางวัน
- เวลา 13.00-18.00 น. - ฟังบรรยายและทำกิจกรรมตามฐานต่างๆ
- การจักสานจากต้นธูปฤาษี
  - การทำผ้ามัดย้อม
  - ศูนย์เรียนรู้สาหร่ายพวงองุ่น เพลินดี ฟาร์ม
  - ศูนย์การเรียนรู้ชุมชนธนาคารปูม้า / แปปลาชุมชน
  - ศูนย์เรียนรู้การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์
  - เส้นทางศึกษาระบบนิเวศป่าชายเลน
- เวลา 19.00 น. - รับประทานอาหารและพักผ่อนตามอัธยาศัย

วันพุธที่ 29 สิงหาคม พ.ศ.2561

- เวลา 08.00 – 09.00 น. - รับประทานอาหารเช้า
- เวลา 09.00 - 12.00 น. - ออกเดินทางไป วิสาหกิจชุมชนบ้านแสงอรุณ  
บ้านทุ่งประดู่ ต.แสงอรุณ อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์
- เวลา 12.00 – 13.00 น. - รับประทานอาหารกลางวัน
- เวลา 13.00 น. - ศึกษาดูงานเรื่องน้ำมันมะพร้าวและผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ผลิตมาจากน้ำมันมะพร้าว  
เช่น แชมพู ครีมนวด ครีมหมักผม ครีมอาบน้ำ โลชั่น สครับ เซรั่ม สบู่ แฮร์โด้ช ฯลฯ  
รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่รองสบู่จากกะลามะพร้าวและสปาทราย
- เวลา 17.00 น. - เดินทางกลับเกาะพิทักษ์ อ.หลังสวน จ.ชุมพร



กล่าวต้อนรับโดย คุณอัจฉรี เสริมทรัพย์ (ผู้ใหญ่ส้ม)



ผู้เข้าร่วมศึกษาดูงานจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์



กิจกรรมฐานเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงธนาคารปูม้า

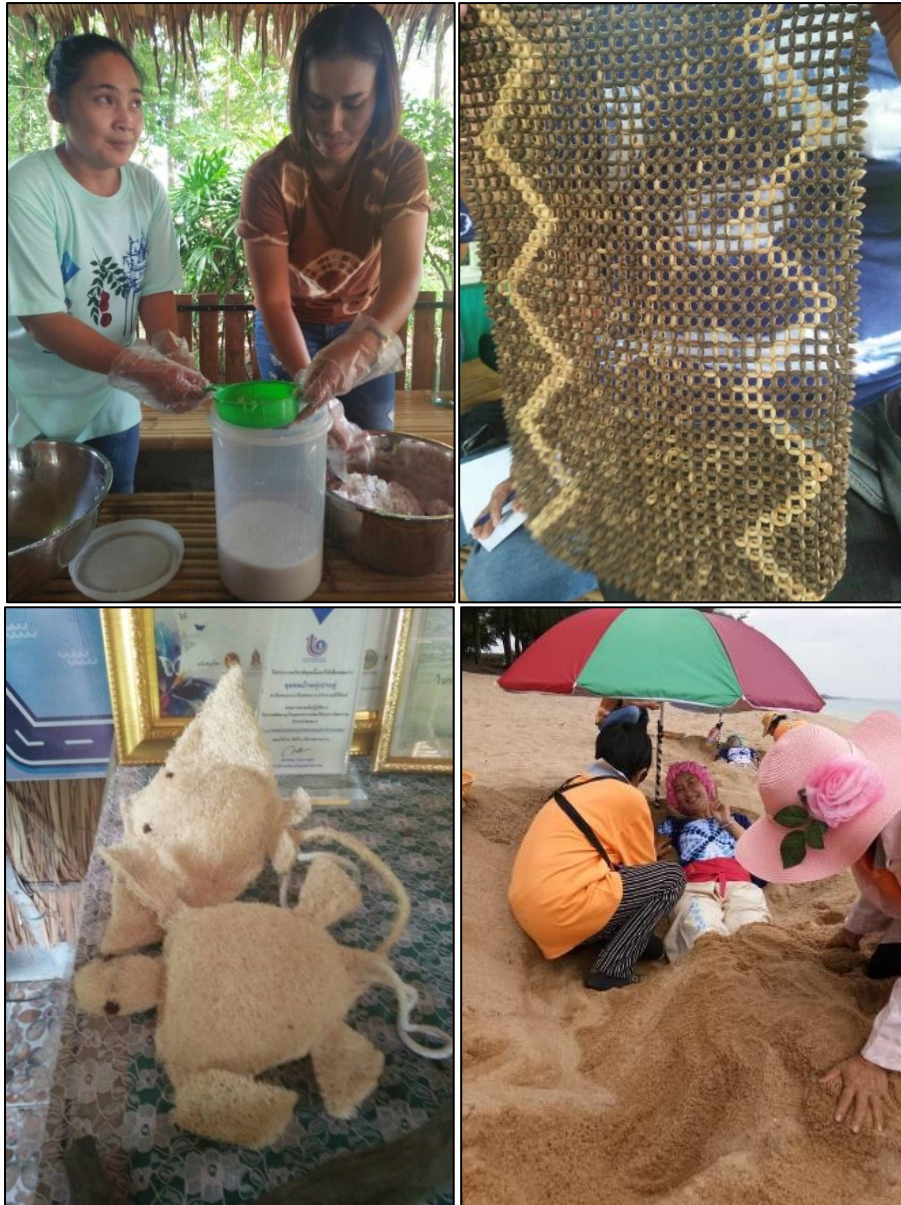


กิจกรรมเรียนรู้ฐานผ้ามัดย้อม



กิจกรรมเรียนรู้ฐานการปลูกสาหร่ายพวงองุ่น

รูปที่ 21 บรรยากาศการศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจแปปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี



รูปที่ 22 การศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจชุมชนบ้านแสงอรุณ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

5) ผลที่ได้รับ

หลังจากการศึกษาดูงานวิสาหกิจชุมชนทั้ง 2 แห่ง ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ได้รับความรู้ในด้านการบริหารจัดการ การท่องเที่ยววิถีชุมชน ได้แนวคิดในการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อวางจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว ทั้งผ้ามัดย้อม และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าว เป็นต้น รวมถึงแนวคิดในการจัดหากิจกรรมการท่องเที่ยวบนเกาะพิทักษ์ ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

6) ประเมินผล

ผู้ศึกษาดูงานสามารถนำเอาความรู้ แนวคิดการพัฒนาการทำผ้ามัดย้อม ไปสู่การแปรรูปให้มีความหลากหลาย จะเห็นได้จากการที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ได้เริ่มผลิตสินค้าผ้ามัดย้อมเพื่อจัดจำหน่าย รวมถึงนำแนวคิดที่ได้จากการอนุรักษ์ธรรมชาติทางทะเลมาประยุกต์ใช้ที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีความสนใจที่จะทำผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวในอนาคต ซึ่งเห็นได้ว่าผู้ศึกษาดูงานนำความรู้ที่ได้มาพัฒนาสินค้าและบริการที่หมู่บ้าน

## 1.6 จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขายในลักษณะของการทำ Content Marketing

### 1) แนวคิดการดำเนินงาน

ในการประชาสัมพันธ์การเป็นหมู่บ้านทำมาค้าขาย มีแนวคิดในการประชาสัมพันธ์ ดังนี้

1. เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารของประชาสัมพันธ์จะเป็นการเพิ่มคุณค่า (Added Value) ให้กับสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย
2. การสร้างภาพลักษณ์ (Image Building) เป็นการสร้างความชื่นชมในตัวสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ รวมถึงความเข้าใจที่ต่อกันทำให้เกิดความเข้าใจ (Understanding) ให้ความร่วมมือ สนับสนุน
3. การให้ความรู้ (Education) โดยมีจุดมุ่งหมายให้เกิดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง อันจะนำไปสู่การปรับเปลี่ยนทัศนคติ และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้
4. การสร้างความน่าเชื่อถือ (Edibility Building) คือการทำให้เกิดความมั่นใจ ความศรัทธา การยอมรับของลูกค้า หรือประชาชนต่อสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

### 2) กลุ่มเป้าหมาย

ในการจัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และการเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว อีกทั้งดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ กลุ่มเป้าหมายในการประชาสัมพันธ์ ได้แก่ บุคคลที่สนใจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

### 3) ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน ในการจัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ มีขั้นตอนในการดำเนินงานประชาสัมพันธ์สามารถแยกได้เป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. การหาข้อมูล (Fact-finding) เป็นการตรวจสอบความรู้สึกรู้สึกนึกคิดของประชาชนก่อนที่จะทำการประชาสัมพันธ์ กล่าวคือเป็นการหยั่งถึงความรู้สึกรู้สึกนึกคิด ทัศนคติ และปฏิกิริยาของประชาชนที่มีต่อการดำเนินงานและนโยบายของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ตลอดจนการศึกษาถึงสิ่งที่หมู่บ้านทำมาค้าขายได้กระทำ เพื่อเป็นการค้นหาว่าอะไรคือปัญหาที่จะต้องได้รับจัดทำหรือแก้ไข
2. การวางแผนและจัดแผนงาน (Planning and Programming) เป็นการนำเอาข้อมูลที่ได้มากำหนดนโยบาย และจัดแผนงานประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย จึงเป็นการพิจารณาขีดความสามารถของหมู่บ้านทำมาค้าขาย ซึ่งการวางแผนนั้นจะต้องคำนึงถึงความมุ่งหมาย และวัตถุประสงค์ ที่เป็นตัวชี้้นำถึงการดำเนินงานทุกประเภทของหมู่บ้านทำมาค้าขายควบคู่ไปด้วย
3. การสื่อสาร (Communication) เป็นการนำเอาแผนงานที่ได้กำหนดไว้มาดำเนินการสื่อสารและเผยแพร่เพื่อให้ประชาชนได้รับทราบ เป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดี และชักจูงให้ประชาชนให้การสนับสนุนหรือมีความนิยมชมชอบในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขาย นักประชาสัมพันธ์จะต้องเข้าใจลักษณะของการสื่อสารเป็นอย่างดี เพื่อผลในการเผยแพร่ข่าวสาร ซึ่งการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพนั้นจะต้องให้สอดคล้องกับสถานการณ์ (Situation) เวลา (Time) สถานที่ (Place) และประชาชนเป้าหมาย (Audience)



4. การประเมินผล (Evaluation) เป็นการประเมินผลเพื่อพิจารณาว่า งานประชาสัมพันธ์ จากที่ได้ดำเนินการสื่อสารไปแล้วนั้นได้ผลอย่างไร ผลจากการประเมินจะนำมาใช้เป็นแนวทางปรับปรุงการดำเนินงาน ในครั้งต่อไป ซึ่งการประเมินผลครั้งนี้จะนำไปสู่ขั้นตอนแรกของการประชาสัมพันธ์ คือ เป็นการหาปฏิกิริยาตอบกลับ (Feedback) เพื่อเป็นข้อมูลในการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ต่อไป

#### 4) วิธีการปฏิบัติงาน

ในการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านท่ามาคำชาย มีวิธีการจัดรูปแบบการประชาสัมพันธ์ในลักษณะของการทำ Content Marketing เช่น การสร้าง Facebook Fanpage และ/หรือการจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านท่ามาคำชาย การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว ฯลฯ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ

#### 5) ผลการดำเนินงาน

##### 1. การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์

บริษัทที่ปรึกษาเริ่มดำเนินการขยายช่องทางผ่านสื่อออนไลน์ ประเภท Facebook Fanpage ตั้งแต่วันที่ 29 มิถุนายน พ.ศ.2561 โดยใช้ Fanpage เดิมที่ทางหมู่บ้านเกาะพิทักษ์สร้างไว้ ได้แก่ Facebook Fanpage ชื่อ “**ที่นี่ ณ เกาะพิทักษ์**” ซึ่งก่อนที่ที่ปรึกษาจะเข้าร่วมดำเนินการนั้น Fanpage เคยมีผู้เข้าถึงจำนวนสูงสุด 380 ราย เมื่อวันที่ 21 เมษายน พ.ศ.2561 และหลังจากที่ปรึกษาได้เข้าไปร่วมดำเนินการนั้น มีผู้เข้าถึง Fanpage ที่นี้ ณ เกาะพิทักษ์ สูงสุด 1,330 ราย ในวันที่ 29 มิถุนายน พ.ศ.2561 และข้อมูลถึงวันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2561 มีผู้ติดตามเพจ 291 คน จำแนกเป็นเพศหญิงร้อยละ 61 เป็นช่วงอายุระหว่าง 25-34 ปี ร้อยละ 19 รองลงมาช่วงอายุระหว่าง 25-34 ปี ร้อยละ 18 และเพศชายร้อยละ 38 เป็นช่วงอายุระหว่าง 35-44 ปี ร้อยละ 14 รองลงมา อายุระหว่าง 25-34 ปี ร้อยละ 11 ดังแสดงในรูปที่ 23 พร้อมทั้งสร้าง Instagram โดยใช้ชื่อว่า “kohpitak” เพื่อทำการเพิ่ม การประชาสัมพันธ์ อีกช่องทางด้วย ดังแสดงในรูปที่ 24 โดยบริษัทที่ปรึกษาได้เข้าร่วมเป็นผู้ดูแลเพจ พร้อมทั้งแนะนำ วิธีการใช้งาน เทคนิคการใช้งานที่เหมาะสม ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ผู้ที่ทำหน้าที่ร่วมดูแลเพจ พร้อมทั้งจัดให้มีการอบรม ด้านการพัฒนาศักยภาพการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์เชิงลึก ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน ปัจจุบัน Facebook Fanpage ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีผู้ดูแลเพจ (admin) ทั้งหมด 6 คน ได้แก่ นางสาววีระยา มิ่งเมือง, นางสาวทศพร บุญประภา (บริษัทที่ปรึกษา), นางสาวณีย์ ทองปาน, นางสาวสิริพร สุชีพ, นางสาววนิดา ธานีครุฑ และ นางสาวพิชญาภา พลอดสุวรรณ (ตัวแทนหมู่บ้านเกาะพิทักษ์)

##### 2. การจัดทำ QR Code

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำ QR Code ที่จะเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์ของโครงการ ซึ่งจะมีเนื้อหา ต่างๆ เกี่ยวกับชุมชน เช่น เรื่องราว (Story) เอกลักษณ์ วัฒนธรรมของชุมชน รวมถึงสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ต่างๆ ด้วย ดังแสดง QR Code สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ในรูปที่ 25 โดย QR Code ดังกล่าวนี้จะแสดงอยู่ในแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ และบรรจุภัณฑ์(ถุงกระดาษ) เพื่อเป็นการขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์

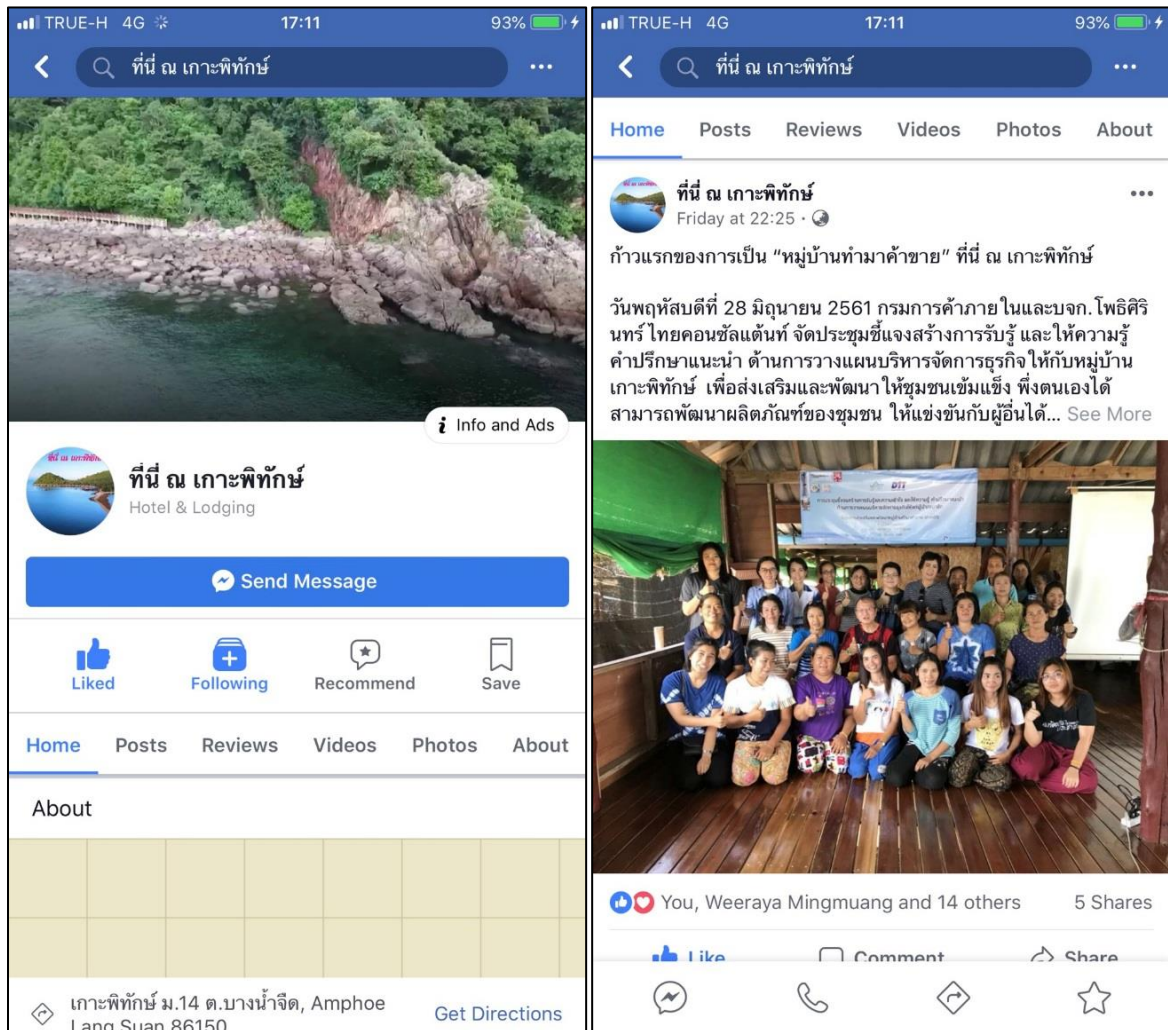
##### 3. การจัดทำเว็บไซต์

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำเว็บไซต์โครงการหมู่บ้านท่ามาคำชาย (ภาคใต้) ซึ่งมี รูปแบบการแสดงผลทั้งหมด 4 ภาษา คือ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น และภาษาจีน สามารถเข้าชมเว็บไซต์

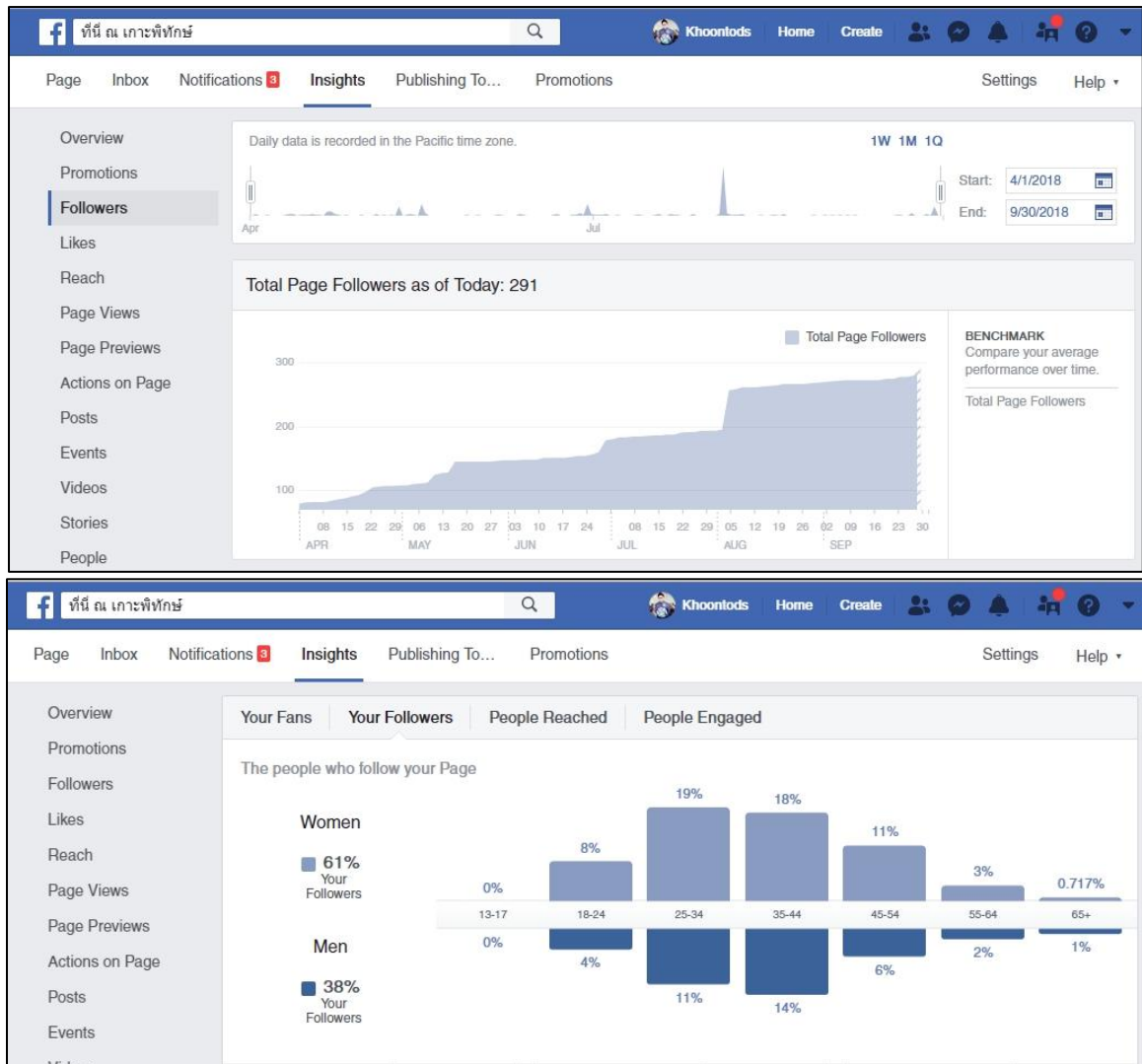
เต็มรูปแบบได้ที่ <http://www.tradingvillagesouth.com/> โดยเว็บไซต์ดังกล่าวจะแสดงเนื้อหาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฯ เช่น ประวัติความเป็นมา เอกลักษณ์ วิถีชีวิต วัฒนธรรม สินค้า/ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ตารางโปรแกรมการท่องเที่ยว รวมถึงข่าวสารประชาสัมพันธ์ของกลุ่ม และยังสามารถเชื่อมต่อไปยังหน้า Facebook Fanpage ที่มีการอัปเดตข่าวสารอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งจะมีหน้าเว็บไซต์แสดงดังรูปที่ 26 และหน้าเว็บส่วนแสดงสำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ดังรูปที่ 27 นอกจากนี้การรูปแบบการแสดงผลผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์แล้วยังได้มีการออกแบบเว็บไซต์ให้เป็นแบบ Responsive Web Design คือ สามารถรับชมเว็บไซต์ผ่านสมาร์ตโฟนได้ ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 28

#### 4. การจัดทำวีดิทัศน์

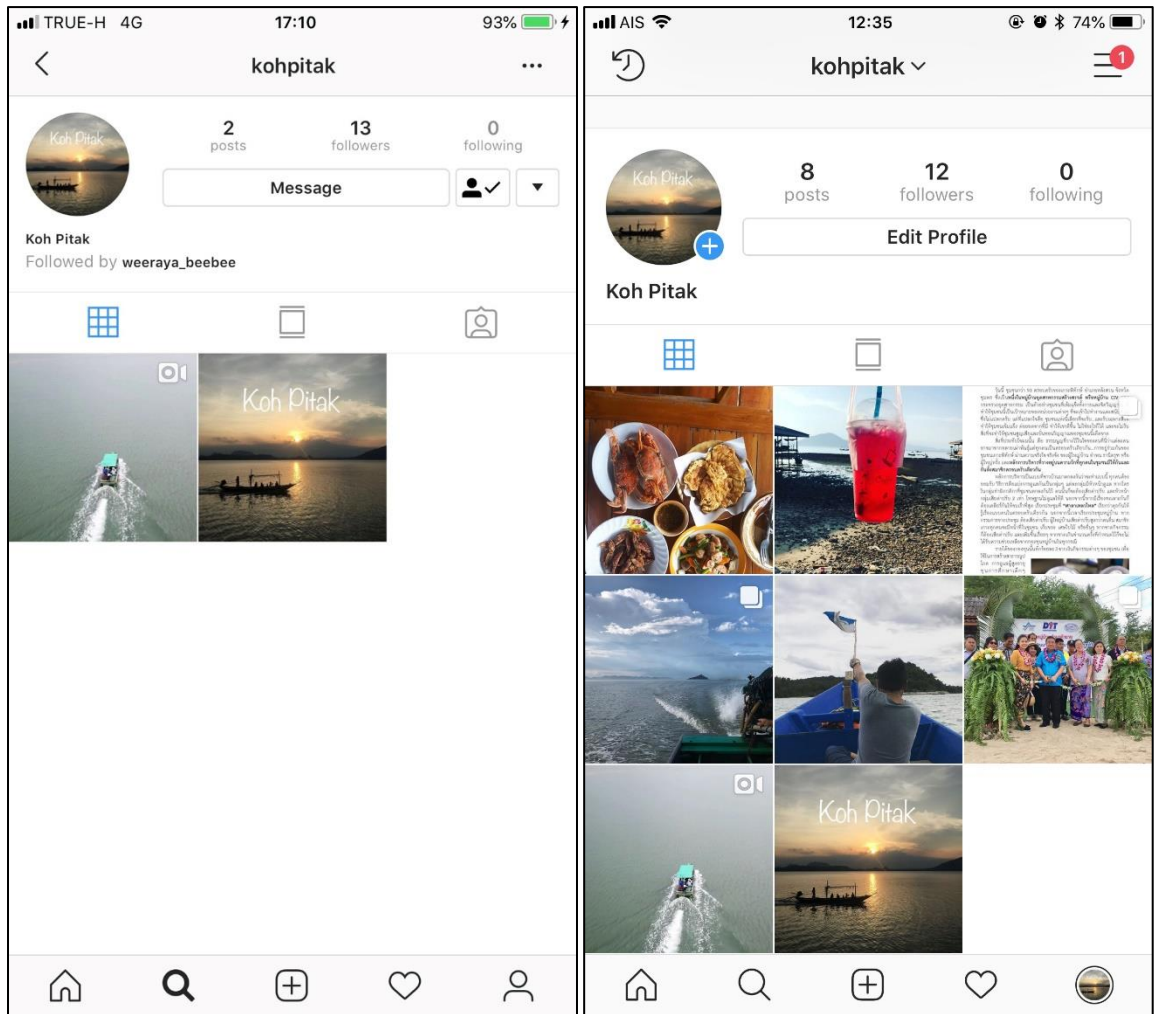
บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำวีดิทัศน์ ความยาว 4 นาที 59 วินาที เพื่อนำเสนอเรื่องราวความเป็นมาของเกาะพิทักษ์ เอกลักษณ์ วิถีชีวิต ที่สวยงามของชาวบ้านเกาะพิทักษ์ การทำผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป เป็นต้น โดยมี คุณอำพล ธานีครุฑ เป็นผู้ถ่ายทอดเรื่องราวทั้งหมด ซึ่งสามารถรับชมวีดิทัศน์ดังกล่าวได้ที่ <https://www.youtube.com/watch?v=J-bCL3B83HE> อีกทั้งยังสามารถเข้าไปรับชมได้ที่ Facebook Fanpage หรือเว็บไซต์โครงการฯ ด้วยเช่นกัน ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 29



รูปที่ 23 Facebook Fanpage ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร และสถิติการเข้าชม



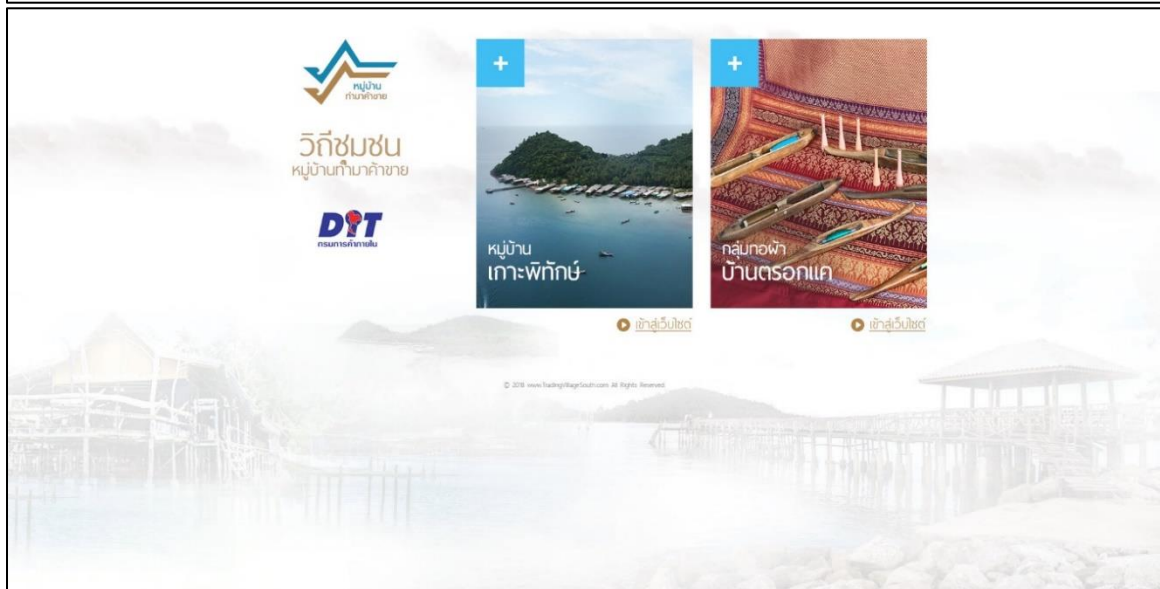
รูปที่ 23 Facebook Fanpage ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร และสถิติการเข้าชม (ต่อ)



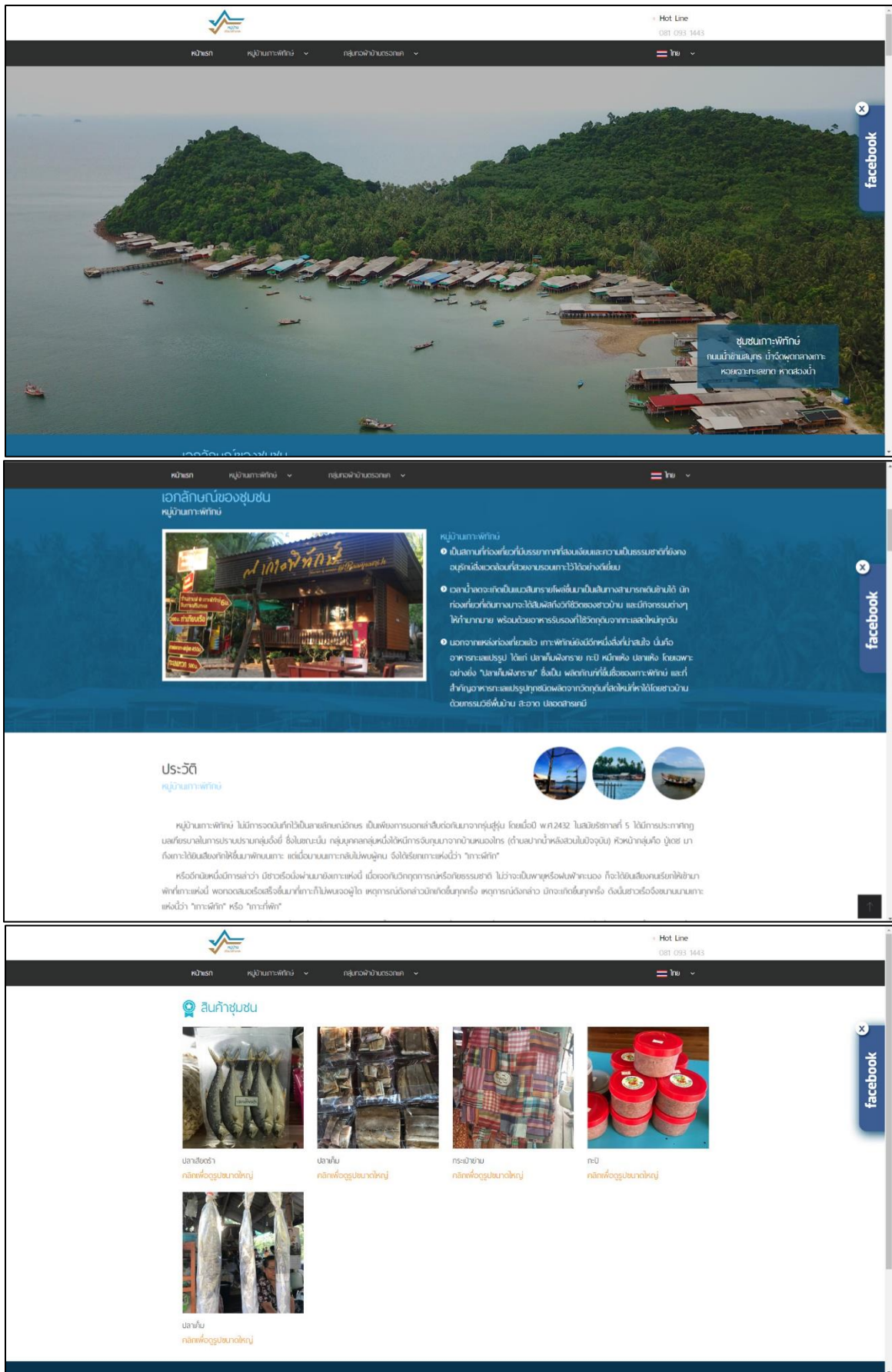
รูปที่ 24 Instagram ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสน จังหวัดชุมพร



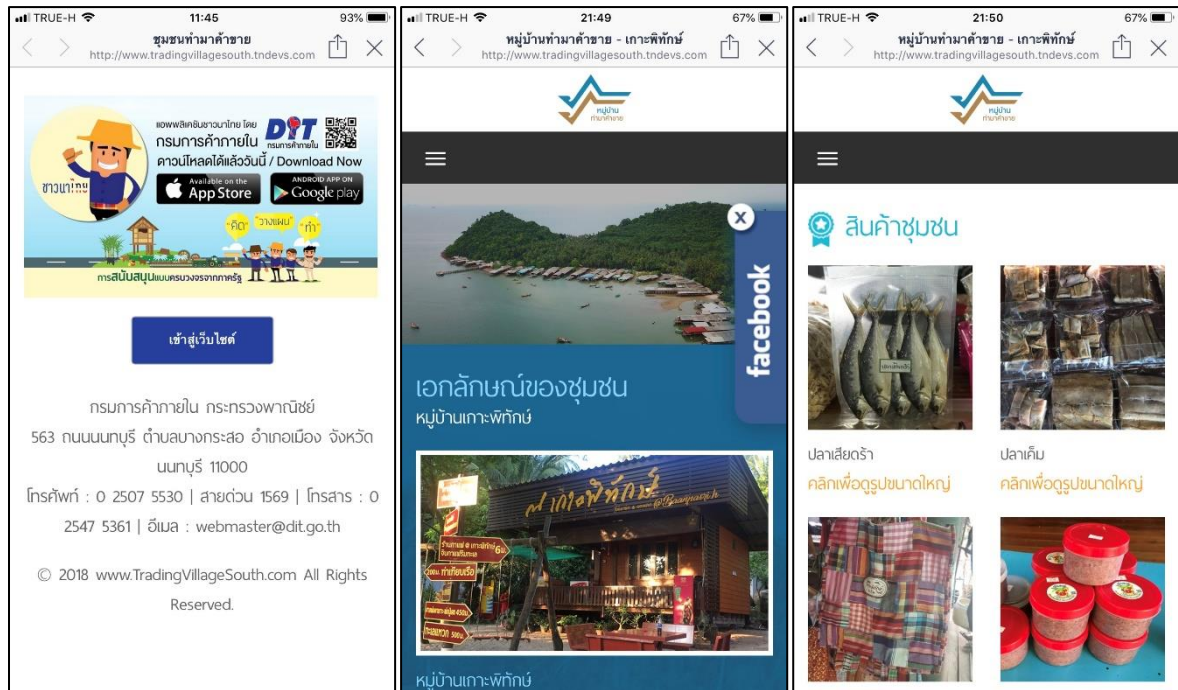
รูปที่ 25 QR Code สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสน จังหวัดชุมพร



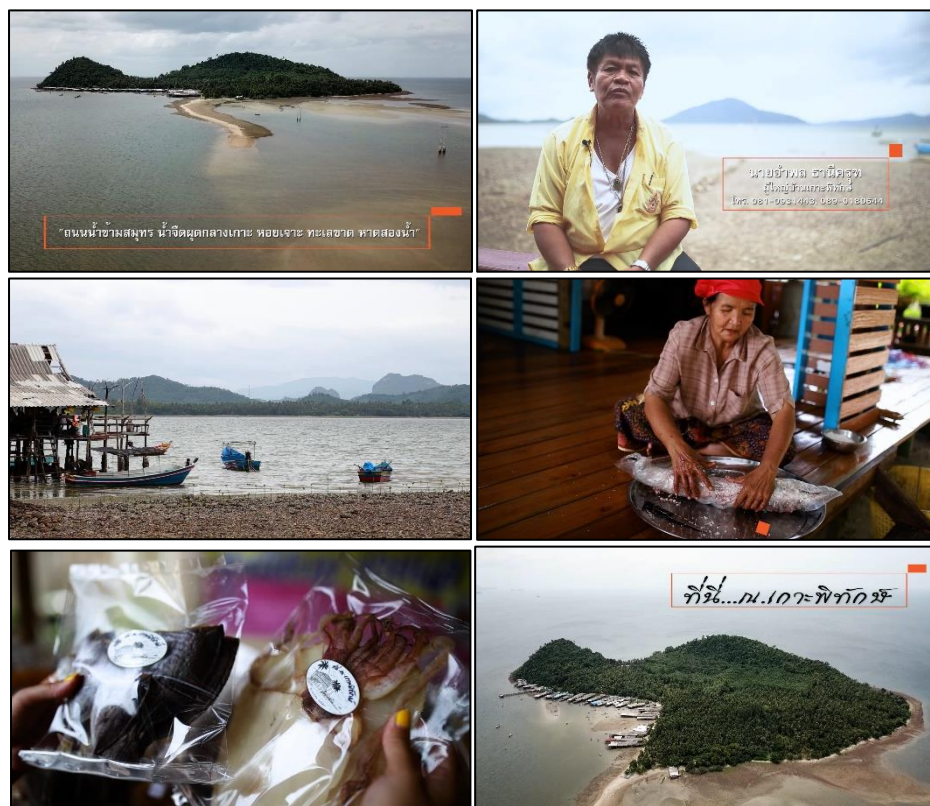
รูปที่ 26 หน้าแรกและหน้าหลักของเว็บไซต์โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)



รูปที่ 27 หน้าเว็บไซต์ส่วนแสดงของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร



รูปที่ 28 หน้าเว็บไซต์แบบ Responsive Web Design ส่วนแสดงหน้าแรกและส่วนแสดงของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร



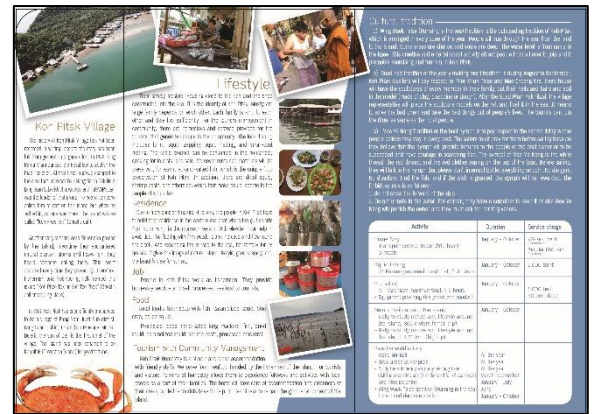
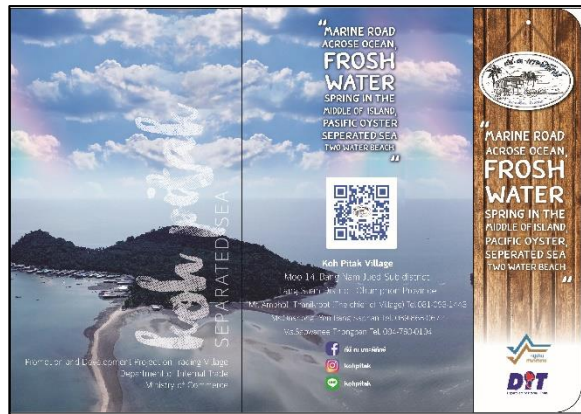
รูปที่ 29 ตัวอย่างวิถีทัศน์ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

5. การจัดทำแผ่นพับ

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดทำแผ่นพับเพื่อนำเสนอความเป็นมา (Story) เอกลักษณะวัฒนธรรม ผลิตภัณฑ์ ตารางโปรแกรมการท่องเที่ยวเกาะพิทักษ์ และช่องทางการติดต่อของเกาะพิทักษ์ ซึ่งมีทั้งเนื้อหาฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยแผ่นพับดังกล่าวมีขนาด A4 แบบ 2 พับ 3 ตอน ฉบับภาษาไทย จำนวน 1,500 ชุด และฉบับภาษาอังกฤษ จำนวน 500 ชุด ผลิตโดยร้าน กอล์ฟ กราฟฟิคแอนด์พริ้นติ้ง แสดงดังรูปที่ 30



แผ่นพับฉบับภาษาไทย



แผ่นพับฉบับภาษาอังกฤษ



รูปที่ 30 แผ่นพับ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

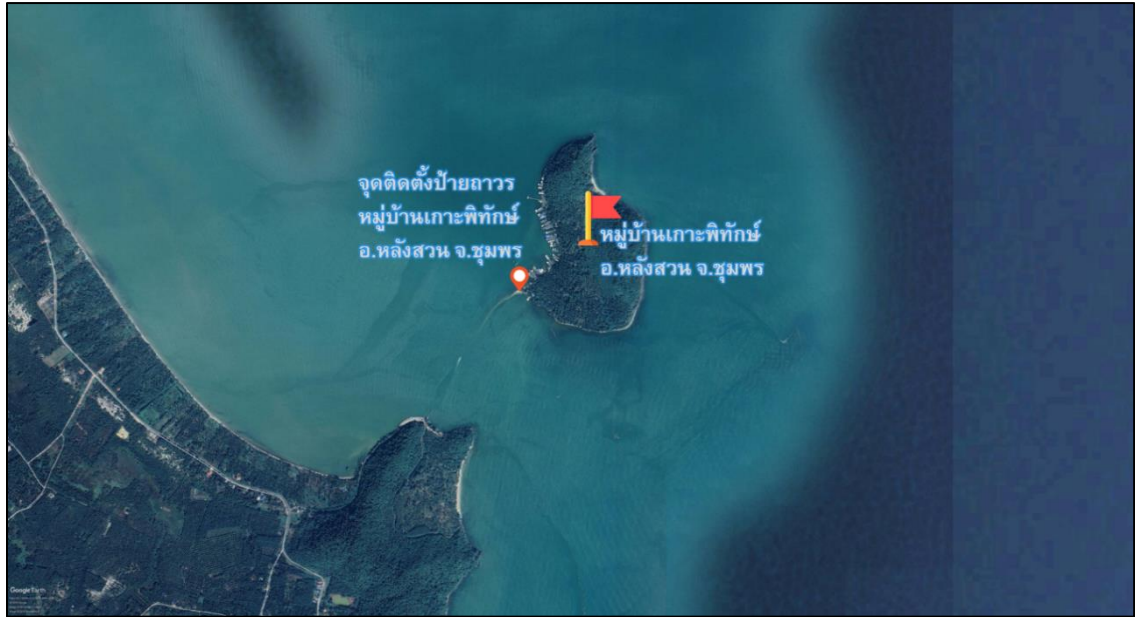


### 6. การจัดทำป้ายแสดงหมู่บ้านท่ามาคำชายที่ถาวร

บริษัทที่ปรึกษาได้ทำการออกแบบและติดตั้งป้ายแสดงหมู่บ้านท่ามาคำชายถาวร จำนวน 1 ป้าย โดยทำการออกแบบเป็นป้ายไม้ขนาด 300 x 55 เซนติเมตร สูงจากพื้นดิน 200 เซนติเมตร แสดงดังรูปที่ 31 ซึ่งผู้ใหญ่บ้านหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีความคิดเห็นในการเลือกตำแหน่งสำหรับติดตั้งป้ายโดยให้มีการติดตั้งที่ ชายหาดข้างศาลพ่อปู่เดชะ บนเกาะพิทักษ์ โดยหันหน้าเข้าหาแผ่นดินใหญ่ ซึ่งสามารถมองเห็นได้จากเรือที่สัญจรระหว่างแผ่นดินใหญ่กับเกาะพิทักษ์ ดังแสดงในรูปที่ 32



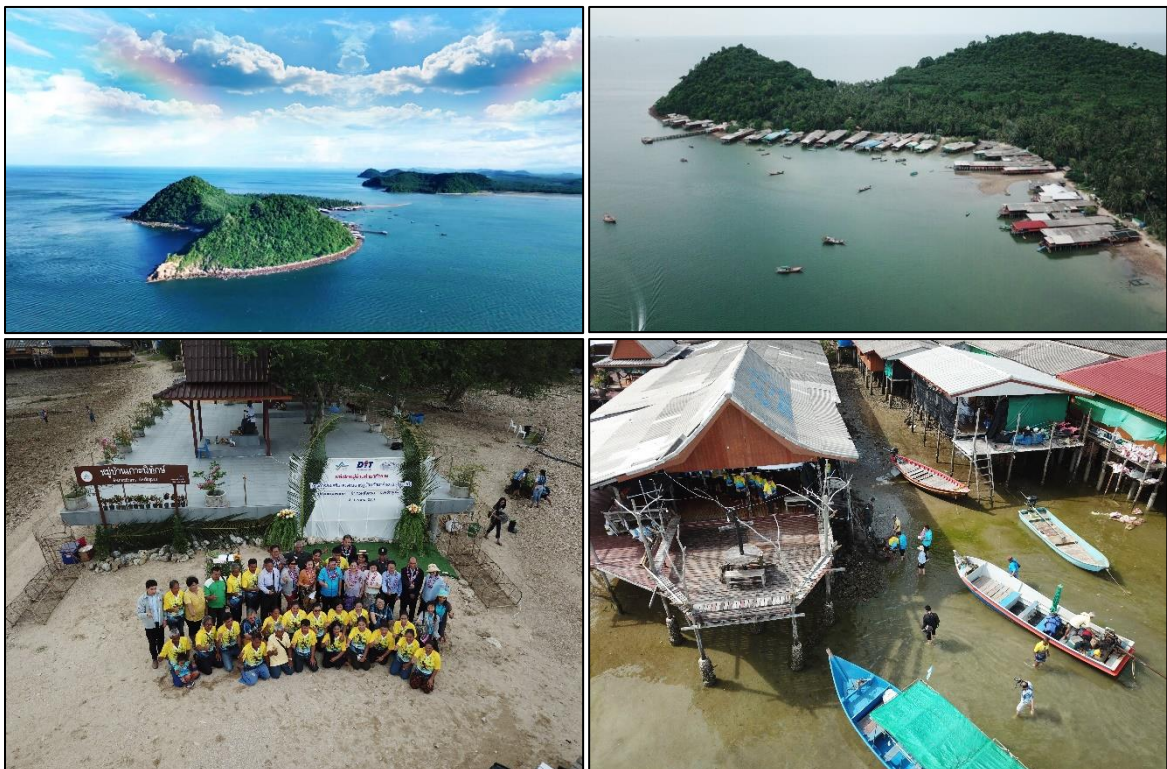
รูปที่ 31 ป้ายแสดงหมู่บ้านท่ามาคำชาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร



รูปที่ 32 ตำแหน่งที่ตั้งป้ายแสดงหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ถาวร หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

7. การใช้อากาศยานไร้คนขับ (Drone)

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการถ่ายภาพมุมสูงโดยใช้ Drone เพื่อประกอบการนำเสนอในรูปแบบต่างๆ เช่น วิดีทัศน์ เว็บไซต์โครงการฯ เป็นต้น ดังแสดงภาพถ่ายจาก Drone ดังรูปที่ 33



รูปที่ 33 ตัวอย่างภาพมุมสูงจาก Drone สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร เพื่อประกอบการนำเสนอในสื่อประชาสัมพันธ์

## 1.7 เชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของหมู่บ้านทำมาค้าขายไปยังแหล่งอื่น ๆ

### 1) แนวคิด

เพื่อตอบสนองต่อนโยบายของรัฐบาลในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ซึ่งให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งจากเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยดำเนินนโยบายเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) บริษัทที่ปรึกษาจึงเล็งเห็นถึงแนวคิดในการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าของชุมชน เพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่าง Demand และ Supply ซึ่งจะส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถรับทราบข้อมูลของลักษณะสินค้าของชุมชน รวมถึงสามารถสร้างโอกาสและขยายเครือข่ายพันธมิตรทางการค้า

โดยรูปแบบการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้านั้นทางบริษัทที่ปรึกษาจะดำเนินการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า จำนวน 2 ครั้ง คือ

1. การจัดแสดงสินค้า (Event)
2. การจับคู่ทางการค้า (Business matching)

ซึ่งการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า จะดำเนินการโดยการจับคู่ทางการค้า (Business matching) บริษัทที่ปรึกษาจะเชิญผู้ประกอบการรายใหญ่หรือรายย่อย รวมถึงผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องและมีความสนใจ เข้ามาชมสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการของกลุ่ม เพื่อเปิดโอกาสในการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นส่งผลให้กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นไปด้วย

### 2) วัตถุประสงค์

เป้าหมายของการดำเนินงานในส่วนของ การเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างโอกาสและขยายเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าให้แก่ชุมชน

### 3) ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินการในการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า คือ การเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย รวมถึงมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าได้

### 4) ผลการดำเนินงาน

1. บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานชุมพร เพื่อนำแผนปฏิบัติการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ไปนำเสนอจัดวาง เพื่อขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์ และเข้าถึงข้อมูลผลิตภัณฑ์/บริการต่างๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ให้มากยิ่งขึ้น โดยได้เข้าพบกับ คุณกฤษกร ทราบแก้ว รองผู้อำนวยการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานชุมพร จากการพูดคุยกับ เจ้าหน้าที่ ททท.ชุมพรได้ทราบว่า โดย ททท.ชุมพร มีพันธกิจดังนี้

- ส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์เพื่อเน้นคุณค่าการท่องเที่ยวของประเทศไทย
- ขับเคลื่อนห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่นักท่องเที่ยว สร้างมูลค่าเพิ่ม และกระจายรายได้อย่างยั่งยืน
- พัฒนาข้อมูลเชิงลึกด้านความต้องการของตลาดท่องเที่ยว
- พัฒนาให้ ททท. เป็นองค์กรสมรรถนะสูง (High Performance Organization) ด้านตลาด

การท่องเที่ยวของประเทศไทย

โดยสรุป ททท.ชุมพร มีหน้าที่ในการสนับสนุน ส่งเสริมการท่องเที่ยวของจังหวัดชุมพรให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาเที่ยวจังหวัดชุมพรให้มากขึ้น ดังนั้น หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ จึงประสานความร่วมมือไปยัง ททท.ชุมพร เพื่อช่วยทำการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวของหมู่บ้าน ซึ่งจากการที่ตัวแทนของเกาะพิทักษ์เข้าไปประสานกับเจ้าหน้าที่ของ ททท.ชุมพร ผลคือได้รับการความร่วมมือสนับสนุนอย่างเต็มที่ โดยในการนี้ได้มอบแผ่นพับ จำนวน 300 ชิ้น สำหรับให้ ททท.ชุมพร นำไปใช้เป็นที่ประชาสัมพันธ์ในงานจัดแสดงตามสถานที่ต่างๆ เช่น สถานีรถไฟ สนามบิน สถานีขนส่งมวลชนของจังหวัด และแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ดังแสดงในรูปที่ 34



รูปที่ 34 เข้าพบรองผู้อำนวยการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานชุมพร

2. บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานกับคุณวิสิทธิ์ สินชนะสูตร ผู้จัดการห้างหุ้นส่วนจำกัด คุณสาหร่าย ชุมพร **ร้านอาหารคุณสาหร่าย จังหวัดชุมพร** เพื่อวางแผ่นพับประชาสัมพันธ์เกาะพิทักษ์ ซึ่งได้วางแผ่นพับประชาสัมพันธ์ไว้บริเวณร้านกาแฟ ภายในศูนย์อาหารคุณสาหร่าย โดยมีพนักงานประจำร้านเป็นผู้รับมอบ ดังแสดงในรูปที่ 35



รูปที่ 35 การประชาสัมพันธ์หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ณ ร้านคุณสาหร่าย

3. บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานคุณปัทมา ชุมวรฐายี (ผู้จัดการ) บริษัท สยาม คาตามารีน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับ การจัดบริการแพ็คเกจทัวร์ นำเที่ยว และที่พักในจังหวัดชุมพร เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้บริษัทนำเที่ยวขนาดใหญ่ได้รู้จักเกาะพิทักษ์มากยิ่งขึ้น โดยจากการพูดคุย สรุปได้ว่า บริษัท สยาม คาตามารีน จำกัด มีความสนใจในเกาะพิทักษ์ เพราะกระแสการท่องเที่ยวในปัจจุบัน นิยมท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติมากขึ้น ซึ่งจะนำไปสู่การจัดบริการแพ็คเกจทัวร์ท่องเที่ยวเกาะพิทักษ์ โดย บริษัท สยาม คาตามารีน จำกัด ขึ้นในอนาคต ดังแสดงบรรยากาศการเจรจาในรูปที่ 36



รูปที่ 36 การเข้าพบผู้จัดการ บริษัท สยาม คาตามารีน จำกัด จังหวัดชุมพร

4. บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานกับคุณภุชงค์ โชคดี ผู้จัดการ บริษัท เอสทีคอฟฟี่แอนด์แสงทอง 1982 จำกัด ซึ่งดำเนินกิจการร้านกาแฟ ST อำเภอสวี จังหวัดชุมพร เพื่อวางแผนประชาสัมพันธ์เกาะพิทักษ์ภายในร้านกาแฟสำหรับให้นักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักที่เกาะพิทักษ์ ได้ทำความรู้จักเกาะพิทักษ์ได้มากขึ้น ดังแสดงในรูปที่ 37



รูปที่ 37 การประชาสัมพันธ์หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ณ ร้านกาแฟ ST อำเภอสวี จังหวัดชุมพร

5. บริษัทที่ปรึกษาได้ประสานงานกับคุณแอนนา เจียรวงศ์วานิช ผู้จัดการ **ร้านเจียฟาร์ม (ของฝากจากทะเลชุมพร)** จังหวัดชุมพร ซึ่งจัดจำหน่ายอาหารทะเลแปรรูปโดยเฉพาะกุ้งแห้ง และจำหน่ายกาแฟสด ที่มีเครือข่ายกับบริษัทนำเที่ยวต่างๆ ในจังหวัดชุมพร ในการพานักท่องเที่ยวมาเลือกซื้อสินค้าของฝากที่ร้าน โดยนำสินค้าผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปจากเกาะพิทักษ์มาวางจำหน่าย ได้แก่ ปลาหวาน ปลากระบอกร้า น้ำพริกปลาเค็มฝิงทราย และปลาหยอง พร้อมทั้งวางแผนประชาสัมพันธ์เกาะพิทักษ์ ภายในร้านด้วย โดยมีพนักงานประจำร้านเป็นผู้รับมอบ ดังแสดงในรูปที่ 38



รูปที่ 38 การวางจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลแปรรูปจากเกาะพิทักษ์ ณ ร้านเจียฟาร์ม จังหวัดชุมพร

6. การออกงานจัดแสดงสินค้า/บริการ บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินจัดให้หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เข้าร่วมจัดแสดงและจำหน่ายสินค้า ในงานช้อปปิ้งเฟลนเดินชีว ระหว่างวันที่ 20-24 สิงหาคม พ.ศ.2561 ณ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ โดยได้นำสินค้าผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มาจัดจำหน่าย ได้แก่ กะปิ น้ำพริกปลาแห้ง กุ้งแห้ง หมึกแห้ง เป็นต้น โดยมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าทั้งหมด 6,550 บาท ซึ่งสินค้าที่นำไปจำหน่ายขายได้ทั้งหมด พร้อมทั้งได้มีการนำแผ่นพับสื่อประชาสัมพันธ์เกาะพิทักษ์ มาจัดแสดงในงานนี้ด้วยเช่นเดียวกัน ดังแสดงในรูปที่ 39



รูปที่ 39 การจัดแสดงสินค้า/บริการ ในงานช้อปปิ้งเฟลนเดินชีว ณ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ

## 1.8 ขยายช่องทางการค้าออนไลน์ โดยการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศ

### 1) แนวคิด

ในปัจจุบันช่องทางการค้าออนไลน์มีส่วนสำคัญต่อการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้กับผู้ประกอบการในชุมชนต่างๆได้ เนื่องจากในปัจจุบันเทคโนโลยีทางการตลาดออนไลน์เป็นที่นิยมและสะดวกในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการค้า

จะเห็นได้ว่าในปัจจุบันช่องทางการค้าออนไลน์มีส่วนสำคัญต่อการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สำคัญ

ในการประชาสัมพันธ์สินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ให้กับผู้ประกอบการในชุมชนต่าง ๆ ได้ เนื่องจากในปัจจุบันเทคโนโลยีทางการตลาดออนไลน์เป็นที่นิยมและสะดวกในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารทางการค้า

เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิตให้สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านต่าง ๆ และสื่อสารกันได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งยังมีส่วนช่วยในการประชาสัมพันธ์ทำให้หมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น บริษัทที่ปรึกษาจะดำเนินการขยายช่องทางทางการค้าออนไลน์ โดยมีข้อพิจารณาดังนี้

1. ช่องทางการค้าออนไลน์ ต้องใช้งานได้ง่าย ไม่ซับซ้อน สามารถปรับปรุงบางส่วนได้เอง เช่น การปรับปรุงข้อมูลสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ ของกลุ่ม
2. ต้องมีการกำหนดสมาชิกที่สามารถดูแลช่องทางออนไลน์นั้นๆ ได้ โดยบริษัทที่ปรึกษาจะเป็นผู้อบรมการใช้งาน/ดูแลระบบ/ปรับปรุงระบบของแต่ละช่องทางออนไลน์ ให้ผู้ดูแลระบบสามารถใช้งานได้ด้วยตนเอง

## 2) วัตถุประสงค์

การขยายช่องทางทางการค้าออนไลน์มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของหมู่บ้านทำมาค้าขายในการเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิตให้สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารด้านต่างๆของชุมชน ซึ่งมีส่วนช่วยในการทำให้หมู่บ้านทำมาค้าขายเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

## 3) ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการขยายช่องทางทางการค้าออนไลน์คือการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการตลาดออนไลน์กับการส่งเสริมขีดความสามารถในการแนะนำข้อมูลข่าวสารของพื้นที่ชุมชนทำมาค้าขายเป้าหมาย ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการตลาด อีกทั้งช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งส่งผลต่อเศรษฐกิจไทยในภาพรวม ตลอดจนเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันแก่ผู้ประกอบการให้พร้อมทำการตลาดเชิงรุกและรับกับทุกสถานการณ์การแข่งขันในตลาดระดับโลก

## 4) วิธีดำเนินการ

สำหรับวิธีดำเนินการในการขยายช่องทางทางการค้าออนไลน์ ขึ้นอยู่กับช่องทางของการขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ มีวิธีการในการดำเนินการดังนี้

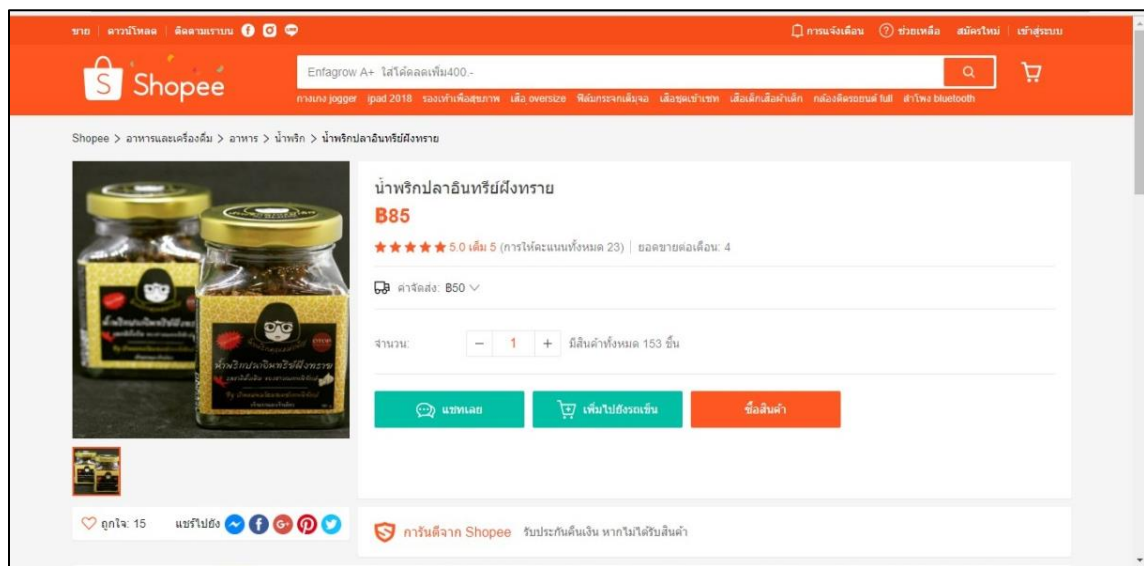
1. การให้รายละเอียดสินค้า ได้แก่ ชื่อสินค้า รายละเอียดสินค้า ราคาสินค้า รูปภาพ เป็นต้น ซึ่งลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้าหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับรายละเอียดของสินค้าเป็นหลักโดยรายละเอียดสำคัญๆ เพื่อกระตุ้นความรู้สึกให้อยากซื้อสินค้าและบริการ โดยอาจจะแจ้งรายการโปรโมชั่นพิเศษต่าง ๆ ในช่วงเวลาดังกล่าว
2. สร้างการติดต่อ และปิดการขาย โดยมีข้อมูลการติดต่อเพื่อสั่งซื้อ หากลูกค้าสนใจก็สามารถสั่งซื้อ หรือต้องการติดต่อสอบถามก็สามารถติดต่อตามรายการที่แจ้งไว้ได้ และควรมีให้ลูกค้าอ่านเงื่อนไขก่อนการสั่งซื้อให้ละเอียด เพื่อป้องกันปัญหาหลังจากการสั่งซื้อสินค้าแล้ว
3. แจ้งข้อมูลสำหรับทำธุรกรรมทางการเงิน เพื่อชำระค่าสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
4. แจ้งเงื่อนไขอื่น ๆ ในการซื้อสินค้า เช่น การรับประกัน การคืนสินค้า ค่าขนส่งสินค้า ภาษี หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ควรระบุให้ชัดเจน และตรงกับความเป็นจริง จะทำให้ลูกค้าอุ่นใจมากขึ้น และนำมาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าได้



5. ช่องทางทำการตลาด ขาย โฆษณา ประชาสัมพันธ์ การใช้สื่อ Social Media การจัดกิจกรรม ส่งเสริมการขายต่าง ๆ ซึ่งควรจะมีการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภค คู่แข่งขัน และปัจจัยที่มีผลต่อการขายด้วย เพื่อสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์วางแผนในการขาย และการโปรโมทร้านค้าได้

### 5) ผลการดำเนินการ

บริษัทที่ปรึกษาใช้ช่องทางเดียวกับการประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อออนไลน์ ในหัวข้อที่ 1.6 ซึ่งจะเป็นทั้งพื้นที่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ และเป็นช่องทางสำหรับการติดต่อ ขอดูตัวอย่าง และการสั่งซื้อ นอกจากนี้แล้ว บริษัทที่ปรึกษายังได้ทำการเปิดการขายออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ <https://shopee.co.th/> โดยได้นำน้ำพริกปลาเค็มฝักรายลงจำหน่าย ดังแสดงในรูปที่ 40



รูปที่ 40 การขายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ <https://shopee.co.th/> ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

## 1.9 จัดกิจกรรม/พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายที่ดำเนินการ เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย

### 1) แนวคิด

เพื่อเป็นการสื่อสารให้กับกลุ่มลูกค้า ได้มีความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม สร้างโอกาส การรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งจะแสดงออกให้เห็นเกี่ยวกับความเป็นมา (STORY) ศิลปวัฒนธรรมพื้นถิ่น เอกลักษณ์/อัตลักษณ์ที่โดดเด่น และนำไปสู่การสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าเป็นที่น่าสนใจของผู้มาร่วมงาน และมีการบอกต่อ

### 2) วัตถุประสงค์

เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์หมู่บ้านทำมาค้าขาย ให้ผู้คนทั่วไปได้รู้จักกับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

### 3) ผลการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดให้มีพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพรขึ้น เมื่อวันที่พฤหัสบดีที่ 2 สิงหาคม พ.ศ.2561 โดยมีนายวิบูลย์ รัตนารณวงศ์ ผู้ว่าราชการจังหวัดชุมพร และนางสาวสุทัศน์ย์ ราชเรืองระบิน รองอธิบดีกรมการค้าภายใน ให้เกียรติร่วมเป็นประธานในพิธีเปิด และมี

นางสาวภาวิไล คำเพ็ง ผู้อำนวยการสำนักสารสนเทศและแผนงานการค้าในประเทศ กรมการค้าภายใน เป็นผู้กล่าวรายงาน โดยมีจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมในครั้งนี้จำนวน 67 คน มาจากหลายหน่วยงาน อาทิเช่น ผู้บริหาร/เจ้าหน้าที่ กรมการค้าภายใน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชุมพร สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ วิทยาเขตชุมพร องค์การบริหารส่วนตำบลบางน้ำจืด ประชาชนในชุมชนหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดชุมพรและสื่อมวลชน เป็นต้น กิจกรรมในงานประกอบด้วย การแสดงจากเด็กๆ ในหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ การรับชมวีดิทัศน์นำเสนอหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ หลังจากกล่าวรายงานและกล่าวเปิดโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เสร็จเรียบร้อยแล้ว ได้มีการร่วมกันทำกิจกรรมปลูกต้นไม้เพื่อเป็นการอนุรักษ์ธรรมชาติและเสริมสร้างทัศนียภาพด้านการท่องเที่ยวให้เกิดความสวยงามมากยิ่งขึ้นในอนาคต ดังแสดงภาพกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ดังรูปที่ 41

#### 4) ผลที่ได้รับ

สามารถสร้างการประชาสัมพันธ์ให้ผู้คนทั่วไปได้รู้จักกับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มากยิ่งขึ้น ได้รับรู้ถึงแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และธรรมชาติ อีกแห่งหนึ่งของจังหวัดชุมพร ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ของกลุ่มฯ เช่น Facebook Fanpage ดังแสดงในรูปที่ 42 และผ่านสื่อมวลชนที่ได้เข้ามาทำข่าวการจัดกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย ในครั้งนี้หลายสำนัก เช่น สำนักข่าวชุมพรออนไลน์นิวส์, สำนักข่าวธนากร รีพอร์ต, ชุมพรออนไลน์นิวส์ และ Tnews ดังแสดงในรูปที่ 43

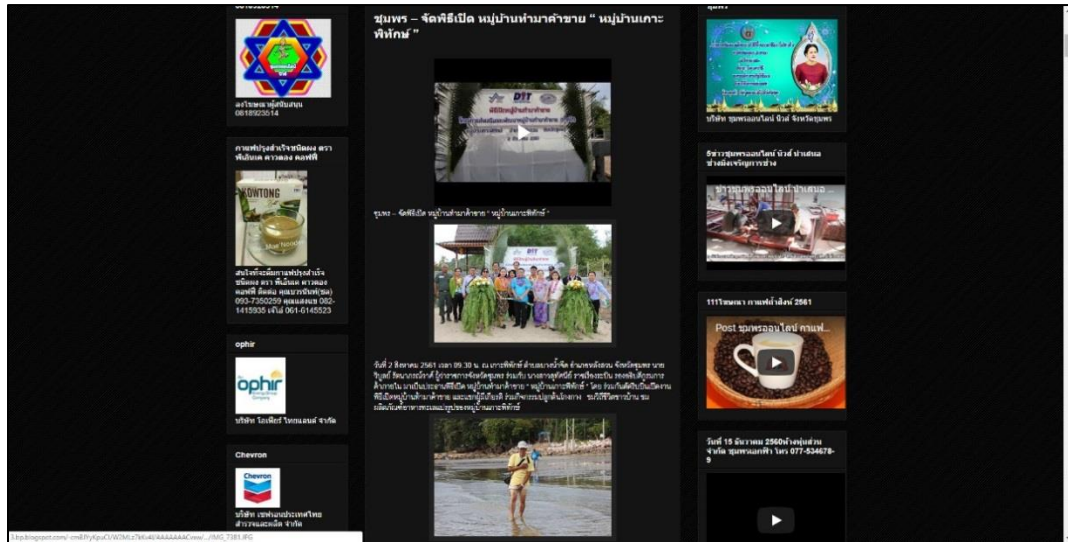


รูปที่ 41 บรรยากาศในงานกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย  
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสนธิ จังหวัดชุมพร



<http://tradingvillagesouth.com/kohpitak/content.php?id=13>

รูปที่ 42 การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย(ภาคใต้) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์



<http://chumphonlinenews.blogspot.com/2018/08/blog-post.html>



<http://www.forru.org/chumphonpr/article.php?aid=84815>



<http://www.tnews.co.th/contents/474751>

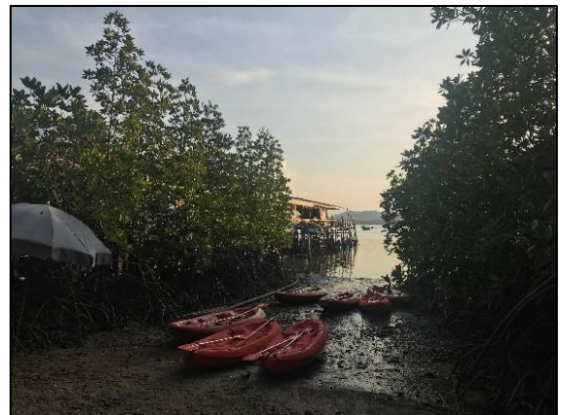
รูปที่ 43 การประชาสัมพันธ์พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)  
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ผ่านสื่อมวลชนทั่วไป

1.10 การลงพื้นที่

การดำเนินงานของบริษัทที่ปรึกษาที่ผ่านมา ได้มีการลงพื้นที่พบกับสมาชิกของกลุ่มฯ แล้วจำนวน 4 ครั้ง

1) การลงพื้นที่ วันที่ 22-23 เมษายน พ.ศ.2561

การลงพื้นที่ครั้งที่ 1 แนะนำเกี่ยวกับโครงการให้แก่ประธานกลุ่มฯ ได้รับทราบ พร้อมทั้งสอบถามเก็บข้อมูล เกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ทางหมู่บ้านเกาะพิทักษ์รวบรวมข้อมูลเรื่องการสรุปรายรับ-รายจ่าย 3 ปีย้อนหลัง เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล และหาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา ที่เหมาะสมกับกลุ่ม แสดงดังรูปที่ 44



รูปที่ 44 การลงพื้นที่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร เมื่อวันที่ 22-23 เมษายน พ.ศ.2561

**2) การลงพื้นที่ วันที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561**

เป็นการจัด “ประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/สมาชิก” โดยจัดขึ้นในวันที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561 ณ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ดังแสดงในหัวข้อ 1.2

**3) การลงพื้นที่ วันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2561**

เป็นการจัดการอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุกัญชี สู่ตลาดที่ยั่งยืน โดยจัดขึ้นเมื่อวันอังคารที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2561 เพื่อเป็นการสร้างพื้นฐานความรู้ด้านผลิตภัณฑ์อาหาร เพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป การจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน ดังแสดงในหัวข้อ 1.4

**4) การลงพื้นที่ วันที่ 1-2 สิงหาคม พ.ศ.2561**

เป็นการจัดพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร โดยจัดขึ้นเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 2 สิงหาคม พ.ศ.2561 ดังแสดงในหัวข้อ 1.9 ทั้งนี้เป็นการติดตามผลการดำเนินงานที่ได้ดำเนินการมาตั้งแต่เริ่มโครงการด้วย

**1.11 สรุปผลการดำเนินงาน**

ผลการปฏิบัติงานของบริษัทที่ปรึกษานับตั้งแต่เริ่มโครงการเป็นระยะเวลา 150 วัน สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 สรุปผลการดำเนินโครงการหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้) ในงวดที่ 4

กลุ่ม/หมู่บ้าน	สินค้า/บริการ	ผลการดำเนินงาน				
		พัฒนาผู้ประกอบการ	พัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์	เชื่อมโยงตลาด	จัดรูปแบบประชาสัมพันธ์	การบริหารจัดการ
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร	- โฮมสเตย์ - อาหารทะเล แปรรูป	<ol style="list-style-type: none"> <li>จัดประชุม ชี้แจง สร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของกลุ่ม</li> <li>ให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ <ul style="list-style-type: none"> <li>การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด</li> <li>การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ</li> <li>การจัดการเงินทุน (บัญชีรับ-จ่าย)</li> <li>การขอใบอนุญาต ออ.</li> <li>การยื่นขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) แก่ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ</li> <li>การขยายช่องทางการตลาดด้วยสื่อออนไลน์</li> </ul> </li> <li>อบรมด้านการทำการตลาดออนไลน์</li> <li>จัดอบรมเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์สู่ตลาด โดย อาจารย์จาก สาขาเทคโนโลยีอาหาร ม.สงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี</li> <li>จัดกิจกรรมศึกษาดูงาน ณ วิชาทกิจแปปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี</li> <li>จัดกิจกรรมศึกษาดูงาน ณ วิชาทกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์บ้านแสงอรุณ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ร่วมออกแบบตราสัญลักษณ์ของหมู่บ้าน เกาะพิทักษ์ และจัดทำเป็นสติ๊กเกอร์ของบรรจุภัณฑ์</li> <li>ได้ดำเนินการออกแบบและผลิต ถุงกระดาษใส่สินค้า/ผลิตภัณฑ์</li> <li>ได้จัดหาเครื่อง Vacuum เพื่อสนับสนุน การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์</li> <li>ได้จัดหาเครื่องตีราคาสินค้า</li> <li>ได้จัดทำถังขยะแบบคัดแยกขยะ เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ การท่องเที่ยว</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ประสานความร่วมมือนำแผ่นพับสื่อประชาสัมพันธ์ไปมอบให้แก่ ททท.ชุมพร เพื่อไปจัดแสดงตามสถานที่ต่างๆ</li> <li>ประสานงานเข้าวางแผ่นพับ ณ ร้านอาหาร คุณสาหร่าย จ.ชุมพร</li> <li>ได้ประสานงานเพื่อเข้าเจรจา กับ บริษัท สยาม คาตามารีน จำกัด</li> <li>ประสานงานเข้าวางแผ่นพับ ณ ร้านกาแฟ ST จังหวัดชุมพร</li> <li>ประสานงานเข้าวางจำหน่ายสินค้าอาหารทะเลแปรรูป ณ ร้านเจียฟาร์ม จังหวัดชุมพร</li> <li>ได้นำสินค้าไปจัดแสดงและจำหน่ายที่งานช้อปปิ้งเดินชิวที่ศูนย์ราชการ แจ้งวัฒนะ</li> <li>เปิดช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ <a href="https://shopee.co.th/">https://shopee.co.th/</a></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>สร้างสื่อออนไลน์ผ่านทาง Facebook และ Instagram และเข้าไปช่วยดูแลเพจให้เป็นปัจจุบัน และทันสมัย เพื่อขยายทางประชาสัมพันธ์</li> <li>สร้าง QR Code เชื่อมโยงกับเว็บไซต์หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)</li> <li>จัดทำเว็บไซต์หมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)</li> <li>จัดทำวีดิทัศน์นำเสนอหมู่บ้านเกาะพิทักษ์</li> <li>จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์</li> <li>จัดทำป้ายหมู่บ้านทำมาค้าขายถาวร</li> <li>ใช้ Drone ถ่ายภาพเพื่อสนับสนุนงานประชาสัมพันธ์</li> <li>จัดกิจกรรมพิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขายหมู่บ้านเกาะพิทักษ์</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>วางแผนการจัดทำบัญชีรับ-จ่าย</li> <li>วางแผนการจัดทำต้นทุนสินค้า/ผลิตภัณฑ์</li> <li>วางแผนการสต็อกสินค้า/ผลิตภัณฑ์</li> <li>วางแผนการบริการโฮมสเตย์ให้สอดคล้องกับนักท่องเที่ยว</li> </ol>




## 2. การนำเสนอจุดเด่นของพื้นที่โครงการด้วย Info Graphic

บริษัทที่ปรึกษาเล็งเห็นถึงการประยุกต์ใช้รูปแบบนำเสนอสภาพรวมของหมู่บ้านทำมาค้าขายด้วย Info Graphic เพื่ออำนวยความสะดวกทำความเข้าใจข้อมูลของหมู่บ้านทำมาค้าขาย แสดงจุดเด่นของแต่ละพื้นที่ โดยนำเสนอข้อมูลเชิงภาพด้วย Info Graphic เพื่อใช้สำหรับการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ต่อไป ดังแสดงในรูปที่ 45

# ที่นี่ ณ เกาะพิทักษ์

### นักร้องโฮมสเตย์


เรีอรับ-ส่ง,อาหาร 3 มื้อ  
VIP 900 บาท/คน/คืน  
ธรรมดา 800 บาท/คน/คืน



### หนัร้อนไปนอนพัก



### @โฮมสเตย์เกาะพิทักษ์


ที่นักร้องลักษณะเรียบง่าย สงบ สะอาดและเป็นกันเอง  
นักร้องอาหารทะเลสดๆ ที่ได้จากการทำประมง  
ของชาวเกาะพิทักษ์ นักร้องต้อนรับนักท่องเที่ยว



### กิจกรรมตกหมึก


เรีอบริการ จำนวน 12 คน/ลำ  
ราคา 1000 บาท







### กิจกรรมเดินชมธรรมชาติ และวิถีชีวิตรอบเกาะ



ระยะทาง 900 เมตร (วงรอบเล็ก)  
ระยะทาง 4.25 กิโลเมตร (วงรอบใหญ่)







### กิจกรรมดำน้ำ ดูปะการัง




เรีอบริการ จำนวน 12 คน/ลำ ราคา 1000 บาท  
อุปกรณ์ดำน้ำ (เสื้อชูชีพ, Snorkle) ชุดละ 50 บาท


### ของฝากที่ใครมาก็ต้องซื้อ

ปลาเค็มผิงทราย ,กะปิ  
น้ำนักร้องปลาอินทรี, ผ้ามัดข้อม




### กิจกรรมร่วมนักร้องโลก

ปั้น CM-BALL ,ปลูกป่า ,ฐานเรีอเรียนรู้เศรษฐกิจนักร้อง  
ชมทะเลแหวก (มีด.-กบ.) ,ชมโลมาสีชมพู (มด.-กค.)  
ประเนตวิ้งแหวกทะเล (มีข.) ,เจาะหอย (มด.-ตค.)



### หมู่บ้านเกาะพิทักษ์

หมู่ที่ 14 ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร  
ผู้เรีออยู่อำนำจ ราชไครุกท (ผู้เรีออยู่หรั้ง) โทร 091-093-1449  
คุณอรอนงด์ เษนบางสะนนวน โทร 099-988-0672  
คุณลวณนั้อง ทองปาน โทร 094-790-0194

ฟ


ที่นี่ ณ เกาะพิทักษ์



Instagram

kohpitak


LINE

kohpitak



นั้องเรีอเนียง 10 นาที



รูปที่ 45 Info Graphic ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

## บทที่ 4

แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ภาคใต้

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

---

## บทที่ 4

### แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายภาคใต้ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

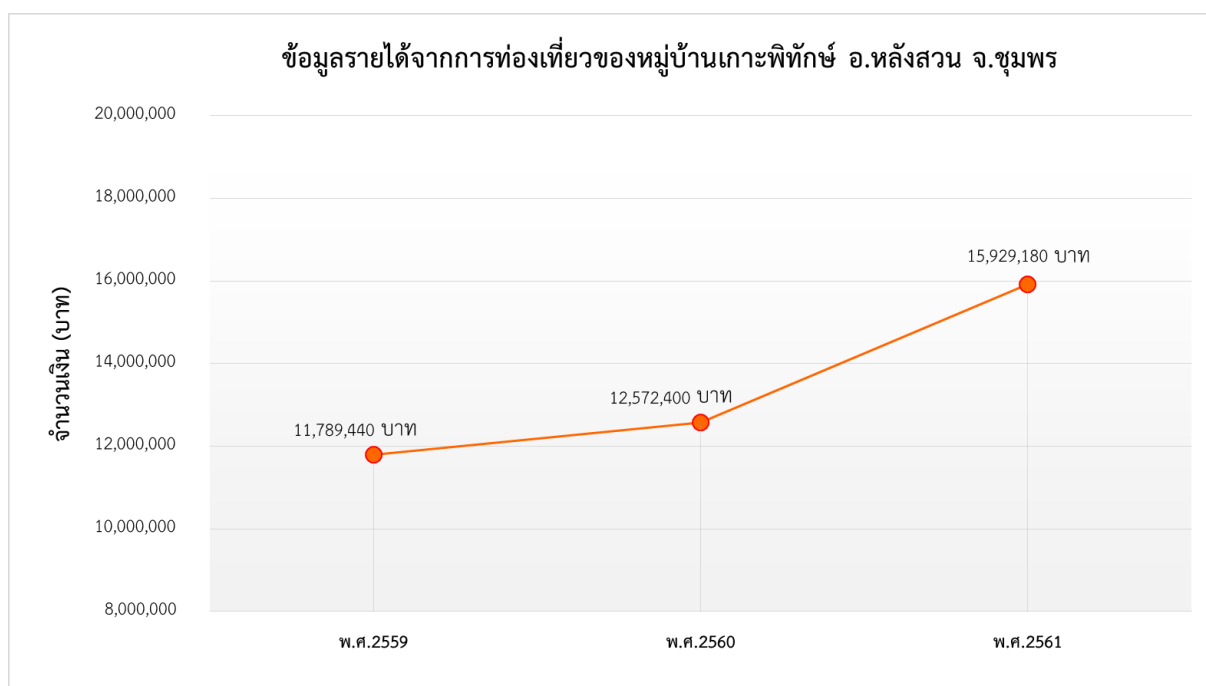
#### 1. สรุปผลการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

จากการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขายในด้านต่างๆ ที่ผ่านมา ตั้งแต่เริ่มปฏิบัติงานวันที่ 9 พฤษภาคม 2561 ถึง วันที่ 5 ตุลาคม 2561 รวมระยะเวลา 150 วัน ได้ดำเนินการโดยสรุปดังนี้

- การวิเคราะห์ข้อมูลด้านต่างๆ ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์โดยใช้ SWOT Analysis เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคต่างๆ ที่ผ่านมา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาฯ สำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์
- การวิเคราะห์จัดทำรูปแบบการดำเนินธุรกิจของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ให้เกิดความเข้าใจในรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมาจากหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ เพื่อนำมากำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมแก่หมู่บ้านเกาะพิทักษ์
- การจัดประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจให้แก่ผู้นำ/สมาชิกของหมู่บ้านทำมาค้าขาย การให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนการจัดการจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ผู้นำ/สมาชิก
- การจัดอบรมให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อปรับเปลี่ยนแนวความคิดและทัศนคติในการทำธุรกิจ และถ่ายทอดทักษะทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการนำไปใช้เพื่อดำรงธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต
- การพัฒนาสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มมูลค่าการค้าให้แก่หมู่บ้านทำมาค้าขาย ช่วยเหลือ/สนับสนุนในการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ
- จัดทำรูปแบบการประชาสัมพันธ์ในลักษณะของการทำ Content Marketing เช่น การสร้าง Facebook Page และ/หรือการจัดทำแผ่นพับของหมู่บ้านทำมาค้าขาย การจัดทำ QR Code เพื่อเผยแพร่เรื่องราว (Story) ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- การเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า คือการเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจของหมู่บ้านทำมาค้าขาย รวมถึงมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าได้
- การจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน

ผลที่ได้รับจากการดำเนินการดังกล่าว คือการเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจชุมชนของหมู่บ้านทำมาค้าขาย รวมถึงมีรายได้จากการขยายช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าได้ สามารถสรุปรายได้ของหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ได้ดังนี้

จากข้อมูลรายได้ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ในปี 2561 (ม.ค.-ต.ค.) พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของปี พ.ศ.2560 (ม.ค.-ต.ค.) และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 35 เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของปี พ.ศ.2559 (ม.ค.-ต.ค.) ดังแสดงในรูปที่ 46 ทั้งนี้เนื่องจากในปี พ.ศ.2561 มีหน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยงานที่เข้ามาส่งเสริม เช่น โครงการหมู่บ้าน CIV ของกระทรวงอุตสาหกรรม โครงการ OTOP นวัตกรรม ของกรมการพัฒนาชุมชน และโครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย ของกรมการค้าภายใน ซึ่งในส่วนของกรมการค้าภายในได้ส่งเสริมและพัฒนาในเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจ การประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ การขยายช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์ และการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อทำให้คนทั่วไปรู้จักเกาะพิทักษ์มากขึ้น จากการส่งเสริมและพัฒนาของโครงการทำให้กลุ่มมีศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการมากขึ้น



ที่มา : หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

\* ข้อมูลนักท่องเที่ยวปี พ.ศ. 2561 ในเดือนตุลาคมใช้ค่าเฉลี่ยจากนักท่องเที่ยวในปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2559-2560)

รูปที่ 46 รายได้จากการท่องเที่ยวของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

## 2. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

ในการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัทที่ปรึกษาสามารถสรุปประเด็นปัญหาและอุปสรรคได้ดังนี้

1) มีโครงการต่างๆ จากหลายหน่วยงานที่เข้ามาส่งเสริมในเวลาเดียวกัน เช่น โครงการ OTOP นวัตกรรม โครงการวิจัยของมหาวิทยาลัย โครงการประกวดหมู่บ้าน ซึ่งทำให้การจัดสรรเวลาในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของโครงการไม่เต็มที่

2) เนื่องจากผู้ใหญ่บ้านเกาะพิทักษ์ มีการริเริ่มความรับผิดชอบมาก และขาดตัวแทนที่สามารถดำเนินงานหรือตัดสินใจแทนได้ จึงทำให้การดำเนินงานบางกิจกรรมไม่สามารถทำได้ต่อเนื่อง

3) สมาชิกของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ยังยึดติดกับการบริหารจัดการรูปแบบเดิม ซึ่งทำให้การดำเนินงานของบริษัทที่ปรึกษาต้องใช้เวลาและพยายามทำความเข้าใจในวิถีชีวิตของสมาชิก ซึ่งบางกลุ่มก็เปลี่ยนแปลงและยอมรับในข้อเสนอแนะหรือแนวทางการพัฒนาที่ทางกรมการค้าภายในและบริษัทที่ปรึกษาแนะนำ ซึ่งส่วนใหญ่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง

4) ความพร้อมของเครื่องมือ อุปกรณ์ด้านเทคโนโลยี เช่น คอมพิวเตอร์ สำหรับการทำบัญชี สำหรับการทำช่องทางการประชาสัมพันธ์ หรือการขยายช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์ จึงทำให้ต้องเลือกใช้ประเภทของสื่อออนไลน์ให้เหมาะสมกับความพร้อมของอุปกรณ์และความสามารถที่สมาชิกของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ สามารถนำไปใช้งานได้จริง จึงอาจจะทำให้การดำเนินงานที่ต้องใช้เทคโนโลยีต่างๆ ได้ประสิทธิผลไม่เต็มที่ ทั้งนี้ทางบริษัทที่ปรึกษาจึงทำหน้าที่ในการดำเนินงานด้านสื่อออนไลน์เป็นหลักหรือคอยกระตุ้น คอยแนะนำ ให้กับทางสมาชิกของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

5) เนื่องจากการเดินทางไปเกาะพิทักษ์ต้องอาศัยการเดินทางด้วยเรือ มีอิทธิพลของลมมรสุม จึงทำให้ในการดำเนินกิจกรรมบางช่วงเวลาไม่สะดวก

6) จากการที่บริษัทที่ปรึกษาลงพื้นที่บ่อยครั้ง พบว่าภายในหมู่บ้านมีการแบ่งพรรคแบ่งพวก เมื่อมีโครงการจากหน่วยงานของรัฐเข้ามาส่งเสริมในหมู่บ้าน ก็จะมีผู้ที่ได้รับผลประโยชน์เพียงบางกลุ่มเท่านั้น จึงทำให้การดำเนินงานของโครงการยังไม่ได้ได้รับความร่วมมือจากชาวบ้านๆ ในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของโครงการเท่าที่ควร เช่น การอบรมให้ความรู้ การเข้าร่วมงานจัดแสดงสินค้า เป็นต้น

### 3. แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

#### 1. แนวทางการส่งเสริมด้านการตลาด (Marketing Strategy)

ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ปัจจุบันมีหลากหลายกลยุทธ์ให้เลือกลงไปปรับใช้ตามความเหมาะสมของแต่ละธุรกิจ โดยกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ คือ กลยุทธ์ 4P

1) **Product Strategy (กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์)** การสร้างสรรค์คุณค่าให้กับสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

- เพิ่มกิจกรรมการท่องเที่ยวให้มีความหลากหลายมากขึ้น ทั้งกิจกรรมภายในเกาะและภายนอกเกาะ เช่น กิจกรรมผจญภัยรอบเกาะพิทักษ์ เป็นต้น

- ให้มีมาตรการปรับปรุงภูมิทัศน์ และรักษาความสะอาดบริเวณรอบเกาะอยู่เสมอ

- สำรวจแนวโน้มการตลาดของโฮมสเตย์อย่างสม่ำเสมอ หาข้อมูลจุดเด่น-จุดด้อยของคู่แข่งขึ้นเพื่อนำมาพัฒนาหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

- เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว หรือปรับปรุงโฮมสเตย์ ให้มีความสะดวกสบายมากขึ้น เช่น เครื่องทำน้ำอุ่น เครื่องปรับอากาศ มีห้องพักแบบส่วนตัว เพื่อเป็นตัวเลือกให้นักท่องเที่ยว ได้เลือกใช้บริการ

2) **Pricing Strategy (กลยุทธ์ด้านราคา)** การตั้งราคา ตั้งอย่างไรให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย โดยแนวทางการส่งเสริม คือ

- สำรวจแนวโน้มด้านราคาของโฮมสเตย์อย่างสม่ำเสมอ หาข้อมูลจุดเด่น-จุดด้อยของคู่แข่งเพื่อนำมาพัฒนาหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

- เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว หรือปรับปรุงโฮมสเตย์เพื่อสามารถกำหนดราคาให้สูงขึ้นได้

3) **Place Strategy (กลยุทธ์ด้านสถานที่จัดจำหน่าย)** สถานที่จำหน่ายสินค้าที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยแนวทางการส่งเสริม คือ

- การจัดให้มีการนำผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป ไปวางจำหน่ายตามร้านขายของฝากที่มีชื่อเสียงหรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญอื่นๆ ในจังหวัด

- การจัดให้มีการนำแผ่นพับไปวางตามบริษัททัวร์ หรือสถานที่ที่เป็นศูนย์รวมการเดินทาง เช่น ททท.ชุมพร สถานีรถไฟ สนามบิน สถานีขนส่งผู้โดยสาร เป็นต้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์เกาะพิทักษ์ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

4) **Promotion Strategy (กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย)** การประชาสัมพันธ์และการสื่อสารทางการตลาด รวมถึงกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด โดยแนวทางการส่งเสริม คือ

- กระตุ้นให้กลุ่มสร้างเครือข่ายเพื่อส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ให้เกาะพิทักษ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

- สร้างช่องทางการประชาสัมพันธ์หลักผ่านสื่อออนไลน์โดยใช้ Facebook Fanpage, Instagram โดยต้องจัดให้มีบุคลากรทำหน้าที่รวบรวมข้อมูล ข่าวสาร กิจกรรมต่างๆ ของเกาะพิทักษ์ เพื่อนำไปเผยแพร่ต่อไป

- พัฒนาศักยภาพของคนในชุมชน ทำหน้าที่เป็นมัคคุเทศก์ เพื่อพัฒนาการบริการด้านการท่องเที่ยวให้มีมาตรฐานที่สูงขึ้น

- ส่งเสริมให้มีการจำหน่ายออนไลน์มากขึ้น รวบรวมสินค้าในชุมชนมาจัดจำหน่ายที่ส่วนกลาง เพื่อควบคุมคุณภาพและราคาให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

- พัฒนาการจำหน่ายสินค้าออนไลน์อาหารทะเลแปรรูปให้เป็นระบบมากขึ้น มีการจัดทำโปรโมชั่นสำหรับลูกค้า เพื่อกระตุ้นยอดขายและดึงดูดความสนใจลูกค้าใหม่ๆ หรือจัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าโฮมสเตย์ในราคาพิเศษ

## 2. แนวทางการส่งเสริมด้านอื่นๆ

เมื่อได้มีการศึกษาวิเคราะห์ ในประเด็นที่สำคัญ เช่น

- แนวทางการบริหารจัดการและพัฒนา
- แนวทางการพัฒนารูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model)
- แนวทางการจัดทำแผนประชาสัมพันธ์
- แนวทางการเชื่อมโยงและขยายช่องทางการจำหน่าย
- แนวทางการขยายช่องทางการค้าออนไลน์

แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านท่ามาค้าขายหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ควรประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆ ดังต่อไปนี้

- เพิ่มความรู้และขีดความสามารถของสมาชิกในหมู่บ้านในด้านต่างๆ สม่าเสมอ

- กระตุ้นให้หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ให้เป็นระบบ เพื่อประโยชน์ในการวางแผนด้านการเงิน รวมทั้งการติดตาม ตรวจสอบ
- ปรับเปลี่ยนแนวความคิดของผู้นำกลุ่ม ให้เปิดใจรับฟังข้อเสนอแนะให้มากขึ้น
- สร้างการทำงานเป็นทีม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์มีความเข้มแข็งและยั่งยืน
- ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการถนอมอาหารที่ถูกต้อง โดยอาศัยหลักการทางวิทยาศาสตร์ที่ชาวบ้านสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง เป็นการพัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปได้ รวมถึงความสะอาดในการขนส่ง

#### 4. ผลตอบรับของผู้นำ/สมาชิก ต่อโครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย

ทั้งนี้บริษัทที่ปรึกษาได้สอบถามประธานและสมาชิกของกลุ่ม ถึงผลที่กลุ่มได้รับจากการเป็น “หมู่บ้านทำมาค้าขาย” คือ

- 1) หลังจากที่ได้เข้าร่วมโครงการฯ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ได้รับการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป โดยเฉพาะด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการของชาวบ้านโดยได้รับการสนับสนุนเครื่องบรรจุอาหารแบบสุญญากาศ พร้อมถุงบรรจุอาหาร และถุงกระดาษที่เป็นเอกลักษณ์ของเกาะพิทักษ์
- 2) หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ได้รับการส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยได้รับการส่งเสริมในหลายช่องทาง ทั้ง Facebook, WEB Site, Instagram และแผ่นพับประชาสัมพันธ์
- 3) การขยายช่องทางการตลาด จากเดิมที่เคยจำหน่ายเพียงหน้าร้านบนเกาะพิทักษ์ เมื่อเข้าร่วมโครงการฯ ทำให้สามารถเพิ่มช่องการจำหน่ายไปยังร้านขายของฝากต่างๆ รวมถึงการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
- 4) การพัฒนาต่อยอดจากกิจกรรมการศึกษาดูงานของโครงการ ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาผ้ามดัย้อมเกาะพิทักษ์ ผลิตภัณฑ์จากน้ำมันมะพร้าว ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของชุมชน

#### 5. แนวทางการส่งเสริมในระยะต่อไป

- 1) เพิ่มระยะเวลาในการดำเนินงานโครงการ เพื่อให้สมาชิกของหมู่บ้านได้มีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรมมากขึ้น
- 2) มีการพัฒนาส่งเสริมการผลิตอาหารทะเลแปรรูปให้ได้มาตรฐาน อย. เพื่อเป็นการยกระดับผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ซึ่งจะสามารถสร้างชื่อเสียงและรายได้ให้แก่ชาวบ้านเกาะพิทักษ์มากยิ่งขึ้น
- 3) การพัฒนาปรับปรุงภูมิทัศน์รอบเกาะพิทักษ์ให้โดดเด่น (Land Mark) ให้นักท่องเที่ยวสามารถถ่ายรูปและส่งต่อภาพความสวยงามผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งจะเป็นการส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ได้เป็นอย่างดี
- 4) เพิ่มกิจกรรมการท่องเที่ยวให้มีความหลากหลาย เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่มีความหลากหลายทุกเพศทุกวัย เช่น สปาและการนวดไทยแผนโบราณ
- 5) สร้างจิตสำนึกให้ชุมชนรักท้องถิ่นและเป็นเจ้าบ้านที่ดี

#### 6. แผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการ

ทั้งนี้บริษัทที่ปรึกษาได้จัดทำแผนธุรกิจ และจัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) เพื่อเป็นแนวทางให้กับหมู่บ้านทำมาค้าขายภาคใต้ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ได้ปฏิบัติ ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมที่จะดำเนินงาน ระยะเวลาดำเนินงาน งบประมาณ ผู้รับผิดชอบ ผู้ปฏิบัติงาน ช่วงเวลาดำเนินการ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้





### แบบฟอร์มแผนธุรกิจ

#### ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหาร

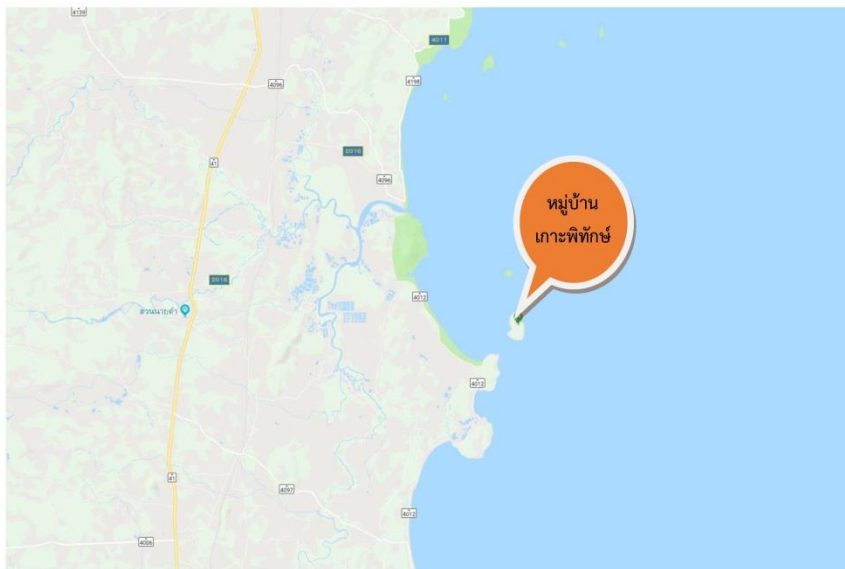
##### สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

- ชื่อเจ้าของกิจการ** หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ประวัติของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ไม่มีการจดบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรมีเพียงการบอกเล่า สืบต่อกันมาว่า ในปี พ.ศ.2432 ตรงกับสมัย รัชกาลที่ 5 ได้มีการประกาศกฎมณเฑียรบาล ในการปราบปรามกลุ่มอั้งยี่ มีกลุ่มคนกลุ่มหนึ่ง ได้หนีการจับกุมมาจากบ้านหนองไทร (ตำบล ปากน้ำหลังสวนในปัจจุบัน) มีหัวหน้ากลุ่ม คือ “ปู่เดช” เมื่อมาถึงเกาะพิทักษ์ก็ได้ยินเสียงตกให้ขึ้นมาพักที่เกาะแต่เมื่อขึ้นมابนเกาะแล้ว กลับไม่พบผู้ใดเลยจึงเรียกเกาะแห่งนี้ว่า “เกาะผีตก”

อีกตำนานหนึ่งมีการเล่าว่ามีชาวเรือผ่านมาที่ เกาะแห่งนี้ เมื่อเจอกับวิกฤตการณ์หรือภัยธรรมชาติ ไม่ว่าจะเป็นพายูหรือฝนฟ้าคะนองก็จะได้ยินเสียง คนเรียกให้เข้ามาพักที่เกาะแห่งนี้ พอทอดสมอเรือเสร็จ เหตุการณ์ดังกล่าวมักเกิดขึ้นทุกครั้ง ดังนั้นชาวเรือ จึงขนานนามเกาะแห่งนี้ว่า “เกาะผีตก” หรือ “เกาะที่พิก”

ในปีพ.ศ.2464 ทางราชการได้ประกาศ ให้เกาะพิทักษ์เป็นหมู่บ้านอีกหมู่บ้านหนึ่ง ของตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร มีนายน้อย เดชาฤทธิ์ ซึ่งเป็นลูกชายของพ่อปู่เดช เป็นผู้ใหญ่บ้านคนแรกในสมัยนั้นและมีการเปลี่ยนชื่อ มาเป็น “เกาะพิทักษ์” เพื่อความเป็นสิริมงคลจนถึงปัจจุบัน
- ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ** หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ หมู่ที่ 14 ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร





3. ประเภทสินค้าหรือบริการ โฮมสเตย์ และอาหารทะเลแปรรูป (ปลาเค็มฝึงทราย หมึกแห้ง กะปิ น้ำพริกปลาเค็ม)

โฮมสเตย์	
ปลาเค็มฝึงทราย	
หมึกแห้ง	
กะปิและน้ำพริกปลาเค็ม	



4. ระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจ ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ.2536 ถึงปัจจุบัน (พ.ศ. 2561) รวมระยะเวลา 25 ปี

5. เป้าหมายของธุรกิจในอนาคต นักท่องเที่ยวได้รู้จักเกาะพิทักษ์มากขึ้น และมีจำนวนนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวเกาะพิทักษ์เพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี และพัฒนาศักยภาพเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับนักท่องเที่ยวให้ได้มากขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้การอนุรักษ์ธรรมชาติของเกาะพิทักษ์ให้คงอยู่

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นทางการตลาด

### 2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

#### จุดแข็ง

- อาหารแปรรูปทะเล ผลิตโดยภูมิปัญญาพื้นบ้าน มีความสะอาด ปลอดภัยและมี
- อาหารทะเลสด สะอาด ประสดใหม่ทุกวัน
- มีผู้นำที่เข้มแข็ง ทำให้ชุมชนสามัคคี
- มีความปลอดภัยในการเดินทาง เนื่องจากเกาะอยู่ไม่ไกลจากแผ่นดินใหญ่มาก
- การให้บริการที่ดี และเป็นกันเองของชุมชนและได้รับรางวัลมาตรฐานโฮมสเตย์
- มีทรัพยากรธรรมชาติที่โดดเด่น
- แหล่งท่องเที่ยวมีความหลากหลาย มีกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวได้ทำมากมาย

#### จุดอ่อน

- ปัญหาการจัดการขยะ ที่ยังไม่มีมาตรการที่ดี ทั้งขยะจากนักท่องเที่ยว และขยะทะเลที่ถูกพัดมาขึ้นฝั่งที่เกาะพิทักษ์
- ขาดการประชาสัมพันธ์และการตลาดในเชิงรุก
- ขาดการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการท่องเที่ยว (ลานจอดรถ น้ำประปาไม่เพียงพอเมื่อนักท่องเที่ยวมาพร้อมกันจำนวนมาก)
- ขาดเงินทุนสำหรับพัฒนา ปรับปรุงโฮมสเตย์
- การขายอาหารทะเลแปรรูป มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะนักท่องเที่ยวเท่านั้น
- ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปยังไม่มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ และนำซื้อ อีกทั้งไม่มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทะเล
- ขาดความรู้ในการทำการตลาด
- ผลิตภัณฑ์/บริการ ยังไม่ได้มาตรฐาน อย. ฯลฯ
- โฮมสเตย์บางหลังมีห้องน้ำไม่เพียงพอต่อนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่ ขาดสิ่งบ่งชี้ว่าเป็นเกาะพิทักษ์



**โอกาส**

- มีหน่วยงานราชการให้การสนับสนุน เช่น โยธาธิการและผังเมืองจังหวัดชุมพร กรมพัฒนาชุมชน กรมประมง กรมการค้าภายใน และอบต.บางน้ำจืด
- มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวและใช้บริการในพื้นที่ ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น
- ภาครัฐกระตุ้นการท่องเที่ยว

**อุปสรรค**

- สภาพอากาศมีความแปรปรวนในช่วงมรสุม จึงไม่สามารถท่องเที่ยวบนเกาะ และทำการประมงได้ ส่งผลให้ชาวบ้านขาดรายได้ในช่วงเวลาดังกล่าว
- ข้อกฎหมายที่เข้มงวดมีผลกระทบต่อประมงพื้นบ้าน
- งบประมาณที่หน่วยงานราชการจัดสรรมา ไม่สามารถใช้ได้ตรงตามความต้องการของประชาชน
- ขาดการบูรณาการร่วมกัน
- การเดินทางไม่สะดวกห่างจากสนามบิน 130 กม. เที่ยวบิน/สายการบินมีน้อย





**ส่วนที่ 3** กลยุทธ์การบริหาร

**แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น**

**1. คู่แข่งขัน**

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ

คู่แข่งชั้นทางตรง กลุ่มผู้ให้บริการโฮมสเตย์และผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูป

คู่แข่งชั้นทางอ้อม ผู้ประกอบการที่พักในแหล่งท่องเที่ยวสำคัญๆ

**2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น**

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		/		
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย			/	ชาวบ้านขาดความรู้ด้านการตลาด
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์			/	อาหารทะเลแปรรูปยังมีการบรรจุแบบพื้นบ้าน
4. คุณภาพสินค้า / บริการ	/			ใช้วัตถุดิบที่สดใหม่จากทะเลทุกวัน
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			/	ไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากนัก
6. ยอดขายสินค้า / บริการ		/		ขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยว

**3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ**

นักท่องเที่ยวที่รักธรรมชาติและมาพักผ่อนเป็นกลุ่ม นักท่องเที่ยวที่มาด้วยใจ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้ เป็นกลุ่มที่มีความสนใจเฉพาะ มีความชื่นชอบความเป็นธรรมชาติ

ต้องขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ทั้งนักท่องเที่ยวในประเทศ และชาวต่างชาติให้รู้จักและเข้ามาท่องเที่ยวเกาะพิทักษ์เพิ่มขึ้น

**4. การส่งเสริมการตลาด**

ขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้บุคคลภายนอกได้รับรู้ รับทราบมากขึ้น โดยเน้นที่ Facebook Fanpage เป็นหลัก ซึ่งเป็นสื่อสังคมออนไลน์ ที่สามารถทำการประชาสัมพันธ์ได้เอง และบุคคลทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็ว โดยจะต้องดำเนินการนำเสนอเรื่องราว ข้อมูล กิจกรรม ข่าวสาร และผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ให้ต่อเนื่องอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง และทุกครั้งที่มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ควบคู่ไปกับการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น สื่อประชาสัมพันธ์ (แผ่นพับ) ใช้แจกตามงานจัดแสดงสินค้าต่างๆ

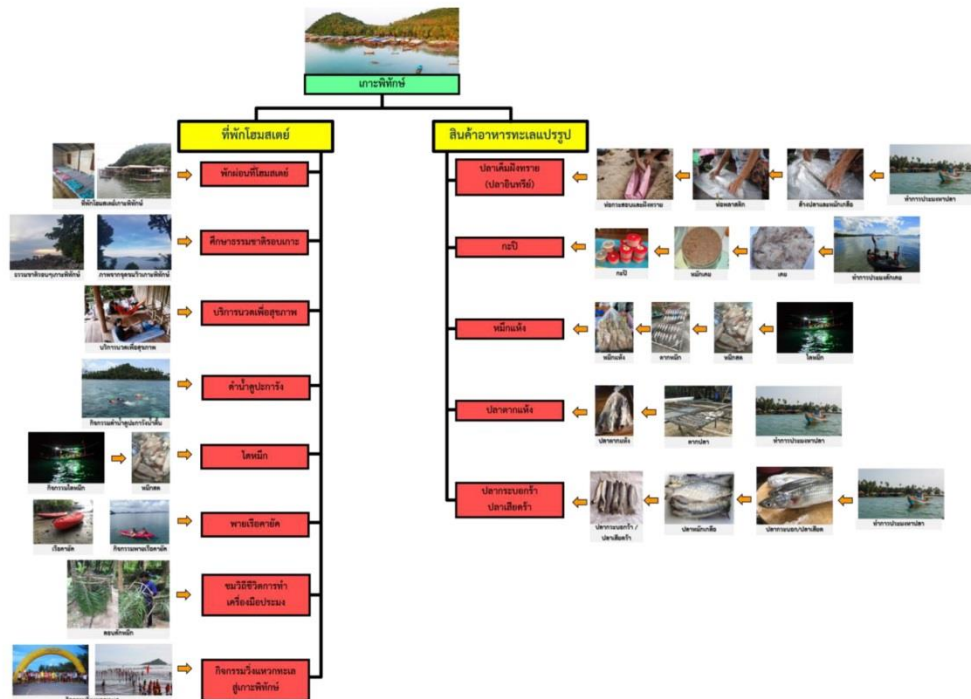


5. การขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการ

- ขายปลีก ดำเนินการจัดหาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์ ที่นักท่องเที่ยวสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆได้ในที่เดียว
- ขายฝาก เพิ่มช่องทางการขายโดยนำผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์ไปฝากวางจำหน่ายยังร้านจำหน่ายของฝากในจังหวัดชุมพร โดยมุ่งเน้นไปที่ร้านจำหน่ายของฝากของที่ระลึกที่มีชื่อเสียง พร้อมทั้งนำแผ่นพับสื่อประชาสัมพันธ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ไปจัดแสดงด้วยทุกแห่ง
- ขายออนไลน์ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ รูปแบบใหม่ผ่านสื่อออนไลน์ โดยเน้นจำหน่ายผ่าน Facebook Fanpage และ website แหล่งซื้อขายออนไลน์ ซึ่งมีความสะดวก รวดเร็ว ลูกค้าสามารถดูสินค้าได้ โดยไม่ต้องเดินทางไปยังร้านจำหน่าย อีกทั้งลูกค้ายังสามารถสอบถามรายละเอียดของผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตได้โดยตรง

ส่วนที่ 4 แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ



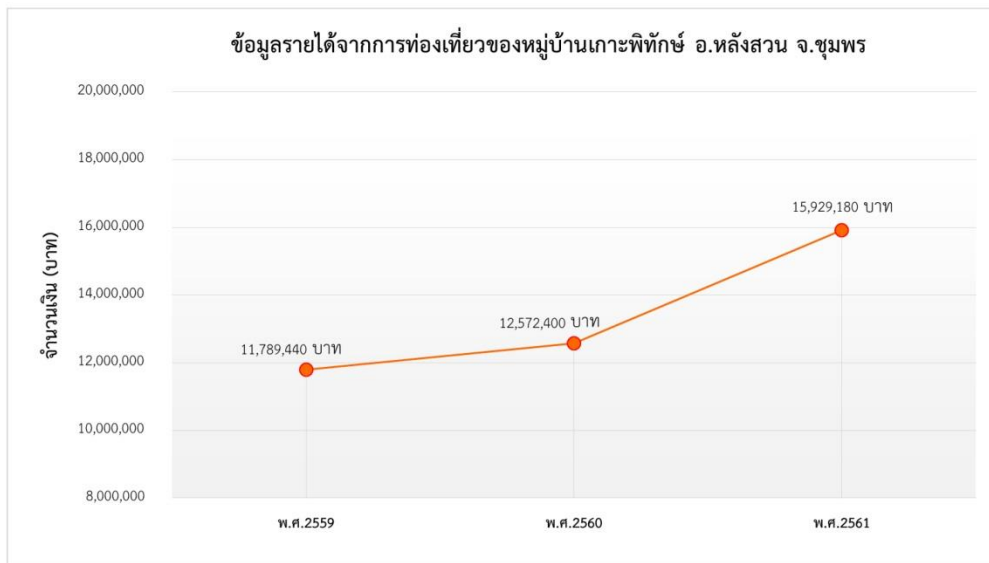


แผนการผลิต ภาคบริการโฮมสเตย์ จัดให้มีช่วงเวลาปิดเกาะที่ชัดเจน เพื่อทำการปรับปรุงที่พักโฮมสเตย์ ให้อยู่ในสภาพใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานโฮมสเตย์ พัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน และฟื้นฟูสภาพธรรมชาติส่วนที่ได้รับความเสียหายหรือเสื่อมโทรมจากนักท่องเที่ยวหรือภัยธรรมชาติ ให้มีความพร้อมเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับนักท่องเที่ยวให้ได้มากขึ้นในฤดูกาลท่องเที่ยวต่อไป

เพิ่มกิจกรรมการท่องเที่ยวให้มีความหลากหลายและน่าสนใจยิ่งขึ้น โดยเน้นกิจกรรมภายในเกาะ และมีกิจกรรมนอกเกาะ เป็นกิจกรรมเสริม

แผนการผลิต ภาคอาหารทะเลแปรรูป สร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพประมงนอกเกาะพิทักษ์ เพื่อให้สามารถจัดวัตถุดิบสำหรับผลิตอาหารทะเลแปรรูปได้อย่างเพียงพอ ภายใต้การรักษาคุณภาพที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์

**ส่วนที่ 5 รายรับ-รายจ่าย**



ที่มา : หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

\* ข้อมูลนักท่องเที่ยวปี พ.ศ. 2561 ในเดือนตุลาคมใช้ค่าเฉลี่ยจากนักท่องเที่ยวในปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2559-2560)

การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชีของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ มีการส่งเสริมให้จัดทำบัญชีครัวเรือนทุกหลังคาเรือนอยู่แล้ว แต่ระบบบัญชีรวมยังไม่เป็นมาตรฐาน แผนการพัฒนาด้านบัญชีและการเงินของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ จะต้องมีกำหนดผู้รับผิดชอบที่ชัดเจน เพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการด้านบัญชี-การเงินของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ โดยจัดหาผู้ที่มีความรู้ความสามารถด้านการบัญชีเข้ามาให้ความรู้

<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="padding: 5px;">แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">ตาราง : Program - Project form</td> </tr> </table>		แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต	ตาราง : Program - Project form
แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต			
ตาราง : Program - Project form			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน	เน้นการโฆษณา ประชาสัมพันธ์		
โครงการ / โครงการย่อย	กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ		
ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	ผู้คนที่ทั่วไปได้รับทราบข้อมูลข่าวสารของกลุ่มฯ		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">ผู้มอบหมายงาน: นายอำพล ธานีครุฑ</td> <td style="width: 50%;">กลุ่มเป้าหมาย: บุคคลทั่วไป</td> </tr> </table>		ผู้มอบหมายงาน: นายอำพล ธานีครุฑ	กลุ่มเป้าหมาย: บุคคลทั่วไป
ผู้มอบหมายงาน: นายอำพล ธานีครุฑ	กลุ่มเป้าหมาย: บุคคลทั่วไป		
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
- นำเสนอเรื่องราว กิจกรรม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ผ่าน Facebook Fanpage	ทุกสัปดาห์		<ul style="list-style-type: none"> <li>- นางสาวนีย์ ทองปาน</li> <li>- นางสาวสิริพร สุชีพ</li> <li>- นางสาวนิตดา ธานีครุฑ</li> <li>- นางสาวพิชญภา ปลอดสุวรรณ</li> </ul>



<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">ตาราง : Program - Project form</td> </tr> </table>		แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต	ตาราง : Program - Project form
แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต			
ตาราง : Program - Project form			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน	เน้นการขายผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์ไปยังกลุ่มลูกค้าอื่น		
โครงการ / โครงการย่อย	กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ		
ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	สามารถขายผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์ให้แก่บุคคลทั่วไปนอกเหนือจากนักท่องเที่ยว		
ผู้มอบหมายงาน: นายอำพล ธานีครุฑ	กลุ่มเป้าหมาย: บุคคลทั่วไป		
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ติดต่อ และนำสินค้า ผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์ไปวางจำหน่ายยังร้านจำหน่ายของฝากในตัวเมืองจังหวัดชุมพร</li> <li>- เปิดช่องทางการจำหน่ายสินค้า ผลิตภัณฑ์ของเกาะพิทักษ์ผ่านระบบออนไลน์ โดยการสมัครใช้งานและติดตามการสั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ขายของออนไลน์ shopee</li> </ul>	<p>ทุกเดือน</p> <p>ทุกวัน</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- นางสาวนีย์ ทองปาน</li> <li>- นางสาวสิริพร สุชีพ</li>   <li>- นางสาวสิริพร สุชีพ</li> </ul>

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">ตาราง : Program - Project form</div>			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน	เน้นการพัฒนาพื้นที่เกาะพิทักษ์เพื่อรองรับนักท่องเที่ยว		
โครงการ / โครงการย่อย	กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ		
ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เกาะพิทักษ์ได้รับการพัฒนาพื้นที่เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวได้มากขึ้น</li> <li>2. เกิดเครือข่ายกลุ่มผู้ทำประมงพื้นบ้านกับพื้นที่ใกล้เคียง</li> </ol>		
ผู้มอบหมายงาน: นายอำพล ธาณีครุฑ	กลุ่มเป้าหมาย: ชาวบ้านเกาะพิทักษ์		
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปรับปรุงโฮมสเตย์ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานโฮมสเตย์</li> <li>- ปรับปรุงภูมิทัศน์พื้นที่โดยรอบเกาะพิทักษ์ให้มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย พื้นฟูสภาพธรรมชาติให้มีความสวยงาม</li> <li>- เจริญสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ทำประมงพื้นบ้านโดยดึงเอากลุ่มผู้ทำประมงพื้นบ้านในพื้นที่ใกล้เคียงมาเป็นเครือข่าย</li> </ul>	<p>เดือนพฤศจิกายน</p> <p>เดือนพฤศจิกายน</p> <p>ทุกเดือน</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ชาวบ้านเกาะพิทักษ์</li> <li>- ชาวบ้านเกาะพิทักษ์</li> <li>- กลุ่มผู้ทำประมงพื้นบ้านและผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูปหมู่บ้านเกาะพิทักษ์</li> </ul>

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">แผนปฏิบัติการการตลาด/การบริหารจัดการ/การผลิต</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">ตาราง : Program - Project form</div>			
ประเด็นกลยุทธ์ / แผนงาน	เน้นการพัฒนาบุคลากรด้านการทำบัญชี		
โครงการ / โครงการย่อย	กำหนดเป็นแผนปฏิบัติการ		
ตัวชี้วัด / เป้าหมาย	สามารถจัดทำบัญชีของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ได้อย่างเป็นระบบ		
ผู้มอบหมายงาน: นายอำพล ธาณีครุฑ	กลุ่มเป้าหมาย: ตัวแทนชาวบ้านเกาะพิทักษ์		
กิจกรรม	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
- อบรมให้ความรู้ สร้างทักษะ การจัดทำบัญชี และฝึกทำบัญชี ให้เป็นระบบ	ทุกเดือน		- ตัวแทนชาวบ้านเกาะพิทักษ์

ภาคผนวก ก

การฝึกอบรม ให้ความรู้และให้คำปรึกษา

---

การฝึกอบรมให้ความรู้ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร  
วันพฤหัสบดีที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561

---

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

1. การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) โดย รศ.ดร.จีรเกียรติ อภิบุญโยภาส



2. การขออนุญาต เลข อย. โดย คุณปฎิภาณ อ้นเงิน เกษัชกรชำนาญการ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร



3. การขอรับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน มผช. โดย คุณพรมณี สุวรรณไตรย์ นักวิชาการมาตรฐาน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร



ภาคผนวก ก1

ใบลงชื่อ “การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ  
และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผน  
บริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก”

---



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	แม่ใหม่ แม่จอก			M. A. S.	
2	จิตติรัตน์ ดิษแดน กิ่งแก้ว			จิตติรัตน์	
3	ปรีติพงษ์ วิเศษรัตน์	ช่างเทคนิค รพช. ชก		ปรีติพงษ์	
4	นาง อัญญา ออมศรี	ช่างเทคนิค รพช. ชก		อัญญา	
5	น.ส. พรอนิ ศิริรัตน์ ไตรย์	นักวิชาการสาธารณสุข	089-6854762	พรอนิ	
6	นาย วัฒนธน์ สิงห์ศิริ	นักวิชาการสาธารณสุข	085-6342694	วัฒนธน์	
7	นางอุษณีย์ สมใจ	หัวหน้าศูนย์ส่งเสริมอาชีพ-รพช.ช	092-2760942	อุษณีย์	
8	รศ.ดร.จิราภรณ์ อภิชนโยกาศ	ผู้จัดการโครงการ / รพช.ช			
9	นายพร นนุประเท				
10	วิรัช ชัยเสียด	ผู้ประสานงานโครงการ	063-1914449	วิรัช ชัยเสียด	
11	ศษย์วิเศษ เข้มกระโทก		085-1054216	ศษย์วิเศษ	
12	นันทวรรณ วัฒนสิน	เจ้าพนักงานโครงการ	089 0914006	นันทวรรณ วัฒนสิน	
13	นางนันทน์ อึ้ง	ช่างเทคนิค รพช.ช	081-6515030	นันทน์	
14	นันทวรรณ อึ้ง	ช่างเทคนิค รพช.ช		นันทวรรณ	
15	น.ส. นนทพร วัฒน	พว. 2 รพช.ช	084-69138629	นนทพร วัฒน	

16 นายเอกชัย วัฒนสิน  
 โทร. 088-1547788  
 โทร. 088-1547788



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ ด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดี ที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	อ. วิจิตร พันธ์สิทธิ์	อ.ท.ศ.ท.	081-8917789	<i>[Signature]</i>	
2	นาย วุฒนา ดง/ฉิมพ		0659670906	<i>[Signature]</i>	
3	น.ส. พัชรวิมลรัตน์ อิงทนต์กุล			<i>[Signature]</i>	
4	น.ส. นิธิธนา นงอศุภวเนน /		099-4069770	<i>[Signature]</i>	
5	น.ส. นิตยา อธิษฐ์พร		-	<i>[Signature]</i>	
6	น.ส.ศันสนิศา นนทนต์		099-6671064	ศรีนชชช นนทนต์	
7	นายวิเชียร ข่านีตนต์		084 8467326	<i>[Signature]</i>	
8	อ.ศันต์ อรรถะเทว			อ.สงคร อรรถะเทว	
9	ดินตลา อิงทนต์กุล		08222218525	ดินตลา อิงทนต์กุล	
10	ทนาย นอนนา		0919800194	ศันต์ นอนนา	
11	อ.วิมลรัตน์ อิงทนต์กุล		087-941891	<i>[Signature]</i>	
12	วิมลนา นนทนต์		089-5865155	วิมลนา	
13	วิมลนา นนทนต์		088-4498162	วิมลนา	
14	อ.ไพโรจน์		062-2405961	ไพโรจน์	
15	น.ส.วิมลรัตน์ อิงทนต์กุล		095-0638492	ศันต์	





โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การประชุมชี้แจงสร้างการรับรู้และความเข้าใจ และให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ คำการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้นำ/ สมาชิก"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดี ที่ 28 มิถุนายน พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
16	นาง/คุณหญิง สุวิเชียรธา	อ.ชุม	081-092-1445		
17	นาย สมศักดิ์ เฝื่อนนุกุลพาน	ผู้ช่วยผู้ใหญ่รัง		สมศักดิ์	
18	นาย อรอนงค์ เฝื่อนนุกุลพาน	อ.ป.ต.	05994	อรอนงค์	
19	นาง/คุณหญิง รัตติกาล		062 2406014	รัตติกาล	
20	นาง/คุณหญิง อรุณ	คุณ	0808488836		
21	นาย/คุณชาย สุกดา		094-3649248	สุกดา	
22	นาง/คุณหญิง นันทิยา		081 0795463	นันทิยา	
23	นาย/คุณชาย สุวิชัย		087-8715589	สุวิชัย	
24	นาย/คุณชาย รุ่งชัชวรา	กรรมการหมู่บ้าน	080-5278582	รุ่งชัชวรา	
25	นาง/คุณหญิง นงนุช		080-7003466	นงนุช	
26	นาง/คุณหญิง รัตติกาล		093-57183050	รัตติกาล	
27	นาย/คุณชาย อรุณ		084-9084428	อรุณ	
28	นาง/คุณหญิง รัตติกาล			รัตติกาล	
29					
30					

ภาคผนวก ก2

ใบลงชื่อการเข้าอบรมเรื่อง

“การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์

สู่ตลาดที่ยั่งยืน”

---



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ตลาดที่ยั่งยืน"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วัน อังคารที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นาง จันทนา อึ้งอร่ามกุล		0824218525	จันทนา อึ้งอร่ามกุล	
2	นาง นงนิจา อึ้งอร่ามกุล		0848447326	นงนิจา อึ้งอร่ามกุล	
3	น.ส. นงนิจา อึ้งอร่ามกุล			นงนิจา อึ้งอร่ามกุล	
4	นาง อิม สอนธิภาน	กรรมการหมู่บ้าน	080-6278582	อิม สอนธิภาน	
5	นางพรวิภา รัตนากร	ฯ		พรวิภา รัตนากร	
6	น.ส. สันทนา อึ้งอร่ามกุล		083-2159334	สันทนา อึ้งอร่ามกุล	
7	น.ส. สันติ สัจจ		062-6240376	สันติ สัจจ	
8	น.ส. ศุภมาส ทองปาน	"	0947800194	ศุภมาส ทองปาน	
9	น.ส. นันทิยา อึ้งอร่ามกุล		099-4069470	นันทิยา อึ้งอร่ามกุล	
10	นางศุภมาส อึ้งอร่ามกุล		098049864	ศุภมาส อึ้งอร่ามกุล	
11	น.ส. สันติพร อึ้งอร่ามกุล	"	0926841068	สันติพร อึ้งอร่ามกุล	
12	น.ส. สันติพร อึ้งอร่ามกุล	ฯ	095-0828492	สันติพร อึ้งอร่ามกุล	
13	น.ส. นันทิยา อึ้งอร่ามกุล		098-8649242	นันทิยา อึ้งอร่ามกุล	
14	นาง นงนิจา อึ้งอร่ามกุล	น.ส. อ. อ. อ.	0896047291	นงนิจา อึ้งอร่ามกุล	
15	นาง นงนิจา อึ้งอร่ามกุล		0659670306	นงนิจา อึ้งอร่ามกุล	



## โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"การอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ สู่ตลาดที่ยั่งยืน"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วัน อังคารที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
16	นางสาว / น.น.น. น.น.น.น.น.		08 2 248 6044		
17	นางสาว น.น.น. น.น.น.น.		08 5 019 0644		
18	นางสาว น.น.น. น.น.น.น.		08 4 848 833		
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					

ภาคผนวก ก3

สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรม

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์

อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

---

## สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรม หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร มีผู้ตอบแบบประเมินในหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) โดย รศ.ดร.จිරเกียรติ อภิบุญโยภาส
2. การขออนุญาต เลข อย. โดย คุณปฎิภาณ อ้นเงิน เกษักรชำนาญการ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร
3. หัวข้อการขอรับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน มผช. โดย คุณพรมณี สุวรรณไตรย์ นักวิชาการมาตรฐาน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร

สรุปผลการประเมินก่อนและหลังการฝึกอบรมได้ดังนี้

**การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)**

**โดย รศ.ดร.จिरเกียรติ อภิบุญโยภาส**

ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) โดย รศ.ดร.จिरเกียรติ อภิบุญโยภาส แสดงดังตารางที่ ก-1

ตารางที่ ก-1 ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

โดย รศ.ดร.จිරเกียรติ อภิบุญโยภาส

การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ความรู้ก่อนการอบรม	2	16.7	6	50.0	4	33.3	0	0.0	0	0.0	12	100.0
2. ความรู้หลังการอบรม	5	41.7	5	41.7	2	16.7	0	0.0	0	0.0	12	100.0
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร												
3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม	4	33.3	8	66.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	12	100.0
3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น	7	58.3	5	41.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	12	100.0
3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย	6	50.0	6	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	12	100.0
3.4 เอกสารประกอบการอบรม	5	41.7	7	58.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	12	100.0
4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	4	33.3	8	66.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	12	100.0
5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม	2	16.7	9	75.0	1	8.3	0	0.0	0	0.0	12	100.0
6. ด้านการนำความรู้ไปใช้												
6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้	3	25.0	8	66.7	1	8.3	0	0.0	0	0.0	12	100.0
6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้	4	33.3	6	50.0	2	16.7	0	0.0	0	0.0	12	100.0
6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้	3	25.0	8	66.7	1	8.3	0	0.0	0	0.0	12	100.0

## 1. ความรู้ก่อนการอบรม

เรื่องการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 มีความรู้ก่อนการอบรมมาก รองลงมา ร้อยละ 33.3 มีความรู้ก่อนการอบรมปานกลาง และร้อยละ 16.7 มีความรู้ก่อนการอบรมมากที่สุด

## 2. ความรู้หลังการอบรม

เรื่องการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills)

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 41.7 เท่ากัน มีความรู้หลังการอบรมระดับมากและมากที่สุด รองลงมา ร้อยละ 16.7 มีความรู้หลังการอบรมปานกลาง

ในการเปรียบเทียบความรู้ของผู้เข้าอบรมก่อนและหลังการอบรมนั้น จะใช้ค่าคะแนนจากการถ่วงน้ำหนัก ดังนี้

ระดับความคิดเห็น	ค่าน้ำหนัก
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

จะได้ค่าร้อยละของความรู้หลังการอบรมที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง เป็นสูตรดังนี้

$$\frac{\left[ (n_5 \times 5) + (n_4 \times 4) + (n_3 \times 3) + (n_2 \times 2) + (n_1 \times 1) \right] - \left[ (m_5 \times 5) + (m_4 \times 4) + (m_3 \times 3) + (m_2 \times 2) + (m_1 \times 1) \right]}{N} \times 100$$

โดยที่

$m_5$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับมากที่สุด

$m_4$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก

$m_3$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับปานกลาง

$m_2$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับน้อยที่สุด

$m_1$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้หลังการอบรมระดับน้อยที่สุด

$n_5$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับมากที่สุด

$n_4$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับมาก

$n_3$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับปานกลาง

$n_2$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับน้อยที่สุด

$n_1$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมที่มีความรู้ก่อนการอบรมระดับน้อยที่สุด

$N$  หมายถึง จำนวนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมทั้งหมด

หากมีค่าเป็น - หมายถึง ความรู้หลังการอบรมมีเพิ่มขึ้น

หากมีค่าเป็น + หมายถึง ความรู้หลังการอบรมลดลง



จากตารางที่ ก-2 ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรมเท่ากับ 46 คะแนน ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรมเท่ากับ 51 คะแนน แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าอบรมหลังการได้รับการอบรมมีความรู้เพิ่มขึ้น 5 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 10.9

ตารางที่ ก-2 ค่าคะแนนความรู้ก่อน-หลังการเข้ารับการอบรมหัวข้อการสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการและทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skills) โดย รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส

ค่าคะแนน/ร้อยละของความรู้ผู้เข้ารับการอบรม	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรม	10	24	12	0	0	46	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรม	25	20	6	0	0	51	
คะแนนความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-5.0
ร้อยละของความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-10.9

### 3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

#### 3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมากที่สุด

#### 3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 58.3 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมากที่สุด อีกร้อยละ 41.7 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมาก

#### 3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมากและมากที่สุด

#### 3.4 เอกสารประกอบการอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 58.3 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 41.7 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด

### 4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมากที่สุด

### 5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 75.0 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 16.7 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด และร้อยละ 8.3 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับปานกลาง

## 6. ด้านการนำความรู้ไปใช้

### 6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 25.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 8.3 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับปานกลาง

### 6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าตนเองสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 16.7 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับปานกลาง

### 6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 25.0 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 8.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับปานกลาง

การขออนุญาต เลข อย. โดย นายปฏิภาณ อ้นเงิน เกษักรชำนาญการ  
สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร

---

---

ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการขออนุญาต เลข อย. โดย นายปฏิภาณ อ้นเงิน เกษักร  
ชำนาญการ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร แสดงดังตารางที่ ก-3

ตารางที่ ก-3 ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการขอใบอนุญาต เลข อย. โดย นายปริญญา อ้นเงิน เกษตรกรชำนาญการ  
สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร

การขออนุญาต เลข อย.	มากที่สุด		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ความรู้ก่อนการอบรม	0	0.0	4	44.4	4	44.4	0	0.0	9	100.0
2. ความรู้หลังการอบรม	1	11.1	2	22.2	0	0.0	0	0.0	9	100.0
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร										
3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม	2	22.2	1	11.1	0	0.0	0	0.0	9	100.0
3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น	3	33.3	1	11.1	0	0.0	0	0.0	9	100.0
3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย	3	33.3	1	11.1	0	0.0	0	0.0	9	100.0
3.4 เอกสารประกอบการอบรม	2	22.2	2	22.2	0	0.0	0	0.0	9	100.0
4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	2	22.2	1	11.1	0	0.0	0	0.0	9	100.0
5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม	2	22.2	2	22.2	0	0.0	0	0.0	9	100.0
6. ด้านการนำความรู้ไปใช้										
6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้	3	33.3	2	22.2	0	0.0	0	0.0	9	100.0
6.2 สามารถใช้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้	3	33.3	2	22.2	0	0.0	0	0.0	9	100.0
6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้	3	33.3	2	22.2	0	0.0	0	0.0	9	100.0

### 1. ความรู้ก่อนการอบรม

#### เรื่องการขออนุญาต เลข อย.

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 44.4 เท่ากัน มีความรู้ก่อนการอบรมน้อยและปานกลาง รองลงมา ร้อยละ 11.1 มีความรู้ก่อนการอบรมมาก

### 2. ความรู้หลังการอบรม

#### เรื่องการขออนุญาต เลข อย.

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก รองลงมา ร้อยละ 22.2 มีความรู้หลังการอบรมปานกลาง และร้อยละ 11.1 มีความรู้หลังการอบรมระดับมากที่สุด

จากตารางที่ ก-4 ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรมเท่ากับ 24 คะแนน ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรมเท่ากับ 35 คะแนน แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าอบรมหลังการได้รับอบรมมีความรู้เพิ่มขึ้น 11 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 45.8

ตารางที่ ก-4 ค่าคะแนนความรู้ก่อน-หลังการเข้ารับการอบรมเรื่องการขออนุญาต เลข อย. โดย นายปฏิภาณ อ้นเงิน  
เภสัชกรชำนาญการ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร

ค่าคะแนน/ร้อยละของความรู้ผู้เข้ารับการอบรม	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรม	0	4	12	8	0	24	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรม	5	24	6	0	0	35	
คะแนนความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-11.0
ร้อยละของความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-45.8

### 3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

#### 3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมาก อีกร้อยละ 22.2 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมากที่สุด และร้อยละ 11.1 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับปานกลาง

#### 3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 55.6 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมากที่สุด และร้อยละ 11.1 มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับปานกลาง

#### 3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 55.6 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมากที่สุด และร้อยละ 11.1 มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับปานกลาง

### 3.4 เอกสารประกอบการอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 55.6 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 22.2 เท่ากัน มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุดและปานกลาง

### 4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 66.7 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 22.2 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 11.1 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับปานกลาง

### 5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 55.6 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 22.2 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด และปานกลาง

### 6. ด้านการนำความรู้ไปใช้

#### 6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 44.4 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 22.2 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับปานกลาง

#### 6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 44.4 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 22.2 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับปานกลาง

#### 6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 44.4 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 33.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมากที่สุด และร้อยละ 22.2 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับปานกลาง

การขอรับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

โดย นางสาวพรมณี สุวรรณไตรย์ นักวิชาการมาตรฐาน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร

---

ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อ การขอรับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) โดย นางสาวพรมณี สุวรรณไตรย์ นักวิชาการมาตรฐาน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร แสดงดัง ตารางที่ ก-5

ตารางที่ ก-5 ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมอบรมต่อการอบรมหัวข้อการขอรับการรับรองคุณภาพตาม มผช. โดย นางสาวพรมณี สุวรรณไตรย์  
นักวิชาการมาตรฐาน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร

การขอรับการรับรองคุณภาพตาม มผช.	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ความรู้ก่อนการอบรม	1	12.5	3	37.5	2	25.0	1	12.5	1	12.5	8	100.0
2. ความรู้หลังการอบรม	1	12.5	7	87.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร												
3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม	4	50.0	4	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น	4	50.0	4	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย	4	50.0	4	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
3.4 เอกสารประกอบการอบรม	2	25.0	6	75.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	3	37.5	5	62.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม	2	25.0	6	75.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
6. ด้านการนำความรู้ไปใช้												
6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้	3	37.5	5	62.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้	2	25.0	6	75.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0
6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้	4	50.0	4	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	8	100.0



### 1. ความรู้ก่อนการอบรม

เรื่องการขอรับการรับรองคุณภาพตาม มผช.

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 37.5 มีความรู้ก่อนการอบรมมาก รองลงมา ร้อยละ 25.0 มีความรู้ก่อนการอบรมปานกลาง และผู้เข้าร่วมอบรมมีความรู้ก่อนการอบรมน้อย น้อยที่สุด และมาก ร้อยละ 12.5 เท่ากัน

### 2. ความรู้หลังการอบรม

เรื่องการขอรับการรับรองคุณภาพตาม มผช.

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 87.5 มีความรู้หลังการอบรมระดับมาก รองลงมา ร้อยละ 31.3 มีความรู้หลังการอบรมมากที่สุด

จากตารางที่ ก-6 ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรมเท่ากับ 26 คะแนน ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรมเท่ากับ 33 คะแนน แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าอบรมหลังการได้รับอบรมมีความรู้เพิ่มขึ้น 7 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 26.9

ตารางที่ ก-6 ค่าคะแนนความรู้ก่อน-หลังการเข้ารับการอบรม หัวข้อ การขอรับการรับรองคุณภาพตาม มผช.

โดย นางสาวพรมณี สุวรรณไตรย์ นักวิชาการมาตรฐาน

ค่าคะแนน/ร้อยละของความรู้ผู้เข้ารับการอบรม	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมก่อนการอบรม	5	12	6	2	1	26	
ค่าคะแนนความรู้ของผู้เข้ารับการอบรมหลังการอบรม	5	28	0	0	0	33	
คะแนนความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-7.0
ร้อยละของความรู้เพิ่มขึ้น/ลดลง							-26.9

### 3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

#### 3.1 ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อบรมในระดับมากและมากที่สุด

#### 3.2 สามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็น

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความเห็นว่าวิทยากรมีความสามารถอธิบายเนื้อหาได้ชัดเจนและตรงประเด็นในระดับมากและมากที่สุด

#### 3.3 ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความเห็นว่าวิทยากรใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในระดับมากและมากที่สุด

#### 3.4 เอกสารประกอบการอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 75.0 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 25.0 มีความเห็นว่าเอกสารประกอบการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด

**4. เนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน**

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 62.5 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 37.5 มีความเห็นว่าเนื้อหาการอบรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้ในระดับมากที่สุด

**5. ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม**

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 75.0 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมาก อีกร้อยละ 25.0 มีความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด

**6. ด้านการนำความรู้ไปใช้**

**6.1 สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้**

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 62.5 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 37.5 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่/ถ่ายทอดแก่ชุมชนได้ในระดับมากที่สุด

**6.2 สามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้**

ผู้เข้าร่วมอบรม ร้อยละ 75.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมาก อีกร้อยละ 25.0 มีความเห็นว่าตนเองจะสามารถให้คำปรึกษาแก่เพื่อนร่วมงานได้ในระดับมากที่สุด

**6.3 มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้**

ผู้เข้าร่วมอบรมร้อยละ 50.0 เท่ากัน มีความมั่นใจและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้กับกิจการของกลุ่มได้ในระดับมากและมากที่สุด

ภาคผนวก ข

การจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกร

---

# การศึกษาดูงาน หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ณ วิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี  
และ วิสาหกิจชุมชนบ้านแสงอรุณ บ้านทุ่งประตู ตำบลแสงอรุณ อำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
วันที่ 28-29 สิงหาคม พ.ศ.2561



กล่าวต้อนรับและบรรยายสรุปการบริการจัดการการท่องเที่ยว ของวิสาหกิจแพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี



เรียนรู้การเพาะเลี้ยงสาหร่ายพวงองุ่น

กิจกรรมฐานเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงธนาคารปูม้า



เรียนรู้และฝึกปฏิบัติการทำผ้ามัดย้อม



การศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจชุมชนบ้านแสงอรุณ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ภาคผนวก ข1

ใบลงชื่อสมาชิกที่ไปศึกษาดูงาน ณ วิสาหกิจ  
แพปลาชุมชน ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

---



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

กิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ต.บางน้ำจืด อ.หลังสวน จ.ชุมพร

ณ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีชุมพร ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

วันที่ 28-29 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
<b>หมู่บ้านเกาะพิทักษ์</b>					
1	นางสาวอริย์ ชานชู	ช่างดูแล	087-9418191	<i>(ลายเซ็น)</i>	
2	นางสาวศิริพร สุขีพ	ลิ้มฟ	082-240961	ลิ้มฟ	
3	<del>นางสาวมิถิลา ชานชู</del>				
4	นางสาวสร้อยสกุล อ่อนศรี		092-6371060	ศรีคนชก	
5	<del>นางสาวสมิทธิ์ วรรณ</del>				
6	นางสาวพิชญภา ปอดสุวรรณ		098-8649242	พิชญภา ปอดสุวรรณ	
7	นางอรุณทัย พรหมสงค์		096-6851737	Orn.	
8	นางสาวบุษยา สิทธิทัต	พหุฯ สิทธิทัต	082796934	พหุฯ	
9	นางริษภ วิเชียร	วิเชียร	080-700-3466	วิเชียร	
10	นายวิทยา คงเจริญ		0653670906	วิทยา คงเจริญ	
11	<del>นางสาวชัชมน</del>	<del>ช่างไม้</del>	069-6099992	<i>(ลายเซ็น)</i>	
12	หน. ศักดิ์ชัย ทองปาน		094 7900171	ศักดิ์ชัย	
13					
14					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

กิจกรรมศึกษาดูงานหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ต.บางน้ำจืด อ.หลังสวน จ.ชุมพร

ณ วิทยาลัยเกษตรกรรม ตำบลแหลมผักเบี้ย จังหวัดเพชรบุรี

วันที่ 28-29 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
หน่วยงานอื่น					
15	นายไกรสร ศรีสุขศักดิ์		081-6964151		
16	รุ่งนฤพรณ บุคณาถ		092-8685441		
17	สมภา ศรีสมศักดิ์		081-6964151	สมภา	
18	นาง อัครี เจริญทรัพย์	พี่เลี้ยง ม 2	080-2502539	อัครี	
19	นส. กอชภาภรณ์ เจริญทรัพย์		095-0944028	กอชภาภรณ์	
20	นาง ตาโรจน์ นงสง่าง			ตาโรจน์ นงสง่าง	
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					

ภาคผนวก ค

พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย

---



พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร  
วันพฤหัสบดีที่ 2 สิงหาคม พ.ศ.2561



ภาคผนวก ค1

ใบลงชื่อการเข้าร่วมพิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย

---



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
<b>ผู้ว่าการจังหวัดชุมพร</b>					
1	นายวิบูลย์ รัตนกรณังค์	ผู้ว่าราชการจังหวัดชุมพร		<i>(Signature)</i>	
2					
3					
<b>ที่ว่าการอำเภอหลังสวน</b>					
1	นายชาคร วัฒนสินธุ์	นายอำเภอหลังสวน			
2					
<b>องค์การบริหารส่วนตำบลบางน้ำจืด</b>					
1	นายบรรจง อินทมาตย์	นายก อบต.		<i>(Signature)</i>	
	<i>(Signature)</i>	<i>(Signature)</i>			
<b>สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดชุมพร</b>					
1	นายสมชาย เสมมณี	ท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดชุมพร			
2					
<b>การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) สำนักงานชุมพร</b>					
1	นางวิริยา แก่นแก้ว	ผู้อำนวยการ			
2					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
กรมการศึกษานอกประเทศ					
1	นางสาวสุทัศน์ ราชเรืองระบิน	รองอธิบดีกรมการศึกษานอกประเทศ		สุทัศน์ ราชเรืองระบิน	
2	นางสาวกวีไล คำเพ็ง	ผู้อำนวยการสำนักงานสารสนเทศและแผนงานการค้าในประเทศ			
3	นางสาววันเพ็ญ บุรณะเวชหลิม	ผู้อำนวยการสำนักจัดระบบราคาและปริมาณสินค้า			
4	นางสาวพรทิพย์ ชุนวังจิงนา	นักวิชาการการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ			
5	นางสาวลัดดาวัลย์ ศรีคนองเกียรติ	นักวิชาการการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ			
6	นางสาวปรียาภัสสร รัตนพันธ์	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ			
7	นางสาวอังกณา อ่วมพัต	นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ			
8	นางสาวภาภกานต์ รัศมี	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนปฏิบัติการ			
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
<b>สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอหลังสวน</b>					
1	นางสาวอิมใจ คชพันธ์	พัฒนาการอำเภอหลังสวน			
2					
<b>สำนักงานสาขาจังหวัดเขต 3-2 ชุมพร สังกัดกรมการค้าภายใน</b>					
1	นายชัยศุภย์ ละมุล	หัวหน้าสำนักงานสาขาจังหวัด เขต 3-2 ชุมพร	080-9090-422		
2					
<b>สำนักงานสาขาจังหวัดเขต 3-1 สุราษฎร์ธานี สังกัดกรมการค้าภายใน</b>					
1	นางรังสิรา ศัลยง	หัวหน้าสำนักงานสาขาจังหวัด(สจ.)	087 8835353		
2					
<b>สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดชุมพร</b>					
1	นายประจักษ์ นิลกัญญา	ประชาสัมพันธ์จังหวัดชุมพร	092 2468367		
2					
3					
<b>มหาวิทยาลัยแม่โจ้ -ชุมพร</b>					
1	อาจารย์ ดร.บุญศิลป์ จิตตะประพันธ์	คณบดีมหาวิทยาลัยแม่โจ้ -ชุมพร	089 8911186		
2	นายธีระศักดิ์ สุทธิณี	อ. 11111-ชุมพร			



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
<b>สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชุมพร</b>					
1	นายอุดม ศรีสมทรง	พาณิชย์จังหวัดชุมพร			
2	นส. ชุมนพร สวัสดิ์	นอ.สพ.	089-9737075		
3	นางณิชากร วัฒนศิริ	พาณิชย์จังหวัดชุมพร	089-7316646		
4	นางกมลทิพย์ หงษ์ทอง	นอ. มท. ปก	089-4475599		
5	น.ส. อรุณ วัฒนวงษา	ท	093-5943223		
5	↑				
7					
<b>สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุราษฎร์ธานี</b>					
1	นายอาวุธ วงศ์สวัสดิ์	พาณิชย์จังหวัดสุราษฎร์ธานี			
2					
3					
<b>สำนักงานพาณิชย์จังหวัดนครศรีธรรมราช</b>					
1	นางสาวสุภาภิตต์ เกลี้ยงสงฆ์	พาณิชย์จังหวัดนครศรีธรรมราช			
2					
3					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
<b>สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพัทลุง</b>					
1	นางสายชื่อ อังศุพานิช	พาณิชย์จังหวัดพัทลุง			
2					
<b>สำนักงานพาณิชย์จังหวัดระนอง</b>					
1	นางนิตดา อรุณทัย	พาณิชย์จังหวัดระนอง			
2					
<b>สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร</b>					
1	นายสกล กาญจนรังษี	อุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร			
2	ผ.จ.กดี งามนารี	(11ทท)	081-5884930		
3					
<b>สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดชุมพร</b>					
1	นายแพทย์จรัสพงษ์ สุกรี	นายแพทย์สาธารณสุขจังหวัดชุมพร			
2					
<b>นางสาวจันทิมา ยุติบรรพ์</b>					
1	นางสาวจันทิมา ยุติบรรพ์	พัฒนาการจังหวัดชุมพร			
2					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
บริษัท โปธิสิรินทร์ ไทยคอมซัลเต้นท์ จำกัด					
1	รศ.ดร.จิรเกียรติ อภิบุญโยภาส	ผู้จัดการโครงการ		จิรเกียรติ	
2	นางสาวทพร บุญประภา	นักวิจัย		ทพร	
3	นางสาววิระยา มิ่งเมือง	ผู้ประสานงานโครงการ		วิระยา	
4	นายศุภลักษณ์ พงษ์ทวี	เจ้าหน้าที่โครงการ	0709949344	ศุภลักษณ์	
5	นางขวัญเรือน ศรีอ่อน	เจ้าหน้าที่โครงการ		ขวัญเรือน	
6	นางสาวจิราภรณ์ อัมผลิน	เจ้าหน้าที่โครงการ		จิราภรณ์	
7	นางสาวสายไหม ห่มกระโทก	เจ้าหน้าที่โครงการ	085-1054316	สายไหม	
8	นายเอกชัย สิงเดช	เจ้าหน้าที่โครงการ	048-1547789	เอกชัย	
9	นายวัชรระ ใจพลกรัง	เจ้าหน้าที่โครงการ		วัชรระ	
10	นายอริยะ อินทรา	เจ้าหน้าที่โครงการ		อริยะ	
11	นางสาววาสนา พรหมเวศ	เจ้าหน้าที่โครงการ		วาสนา พรหมเวศ	
12	นางสาวณัฐภรณ์ รัตนวัน	เจ้าหน้าที่โครงการ	089 0694995	ณัฐภรณ์ รัตนวัน	
13	นายชมนพ สารพันธ์ุ	เจ้าหน้าที่โครงการ		ชมนพ	
14	นางสาวสุวิมลรัตน์ อดุลย์	เจ้าหน้าที่โครงการ		สุวิมลรัตน์	





โครงการส่งเสริมและพัฒนากีฬาหมู่บ้านท่ามาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
สมาคมการท่องเที่ยวโดยชุมชนภาคใต้					
1	นายอำพล ธานีครุฑ	นายกสมาคมท่องเที่ยวโดยชุมชนภาคใต้			
สื่อมวลชน					
1	นายเชษฐา ทรัพย์ชัย	TV NEWS ภูเก็ต	0819928514		hasachonjani.com
2	นายวิเศษ คุ้มทรัพย์	ภูเก็ตทีวี	0837903141		
3	นายอดิสร วัฒนธรรมา	News, Noto	089-8742869		
4	นายกันต ธีรวิภา	NBT	0865952638		
5					
หน่วยงานอื่น					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร					
1	อโนต์ ขาวเจ็ดหม	ประธาน	097-2715523	อโนต์ ขาวเจ็ดหม	
2	ศรมาศใหญ่ ทุมอโกล	กรรมการหมู่บ้าน	081-0836205		
3	อโนต์ อรรถนพ	ผู้ใหญ่บ้าน	0854758189	อโนต์ อรรถนพ	
4	ศรศรี นงนพรัตน์	ช่างเทคนิค	085-7453011	ศรศรี	
5	กัญจกร นพคุณ	ช่างเทคนิค	087-8965948	กัญจกร นพคุณ	
6	สุเทพ นพคุณ	ช่างเทคนิค	077-453669	สุเทพ นพคุณ	
7	อโนต์ ขาวเจ็ดหม	ช่างเทคนิค		อโนต์ ขาวเจ็ดหม	
8	พรศรี รัตนวิไล	ช่างเทคนิค		พรศรี รัตนวิไล	
9	นันทพร รัตนวิไล	ช่างเทคนิค		นันทพร รัตนวิไล	
10	นันทพร รัตนวิไล	ช่างเทคนิค	0862796934	นันทพร รัตนวิไล	
11	นางอโนต์ นพคุณ	ช่างเทคนิค	089-8680172	อโนต์ นพคุณ	
12	นันทพร นพคุณ	ช่างเทคนิค		นันทพร	
13	นันทพร นพคุณ	ช่างเทคนิค	089-2986176	นันทพร	
14	นันทพร นพคุณ	ช่างเทคนิค	084809955	นันทพร นพคุณ	
15	นันทพร นพคุณ	ช่างเทคนิค	084848288		



โครงการส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านทำมาค้าขาย (ภาคใต้)

"พิธีเปิดหมู่บ้านทำมาค้าขาย"

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

วันพฤหัสบดีที่ 2 เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2561

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร	ลายเซ็น	หมายเหตุ
<b>หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร</b>					
16	นาง รุ่งอรุณ ไชยมาวสุพาน	กรรมการหมู่บ้าน	090 622804	ร.อ.	
17	นาง สุภากร วัฒนา	กรรมการหมู่บ้าน	061 944452	พจนก.	
18	น.ส. ศิริพร นอนสีรัมย์		099-4069440	นาง อมร	
19	น.ส. ชัยสิทธิ์ ชัยสุทนต์			ช.ช.	
20	น.ส. รุ่งอรุณ วัฒนา			ช.ช.	
21	นาง อิมลา อึ้ง		097-1885599	อ.อ.	
22	นาง อิมลา อึ้ง		0648888330	น.อ.	
23	นาย สวัสดิ์ ชัย-10			สวัสดิ์ ชัย-10	
24	นาย สวัสดิ์ ชัย-10		089-666666	ช.ช.	
25	น.ส. ศศิธร นอนสีรัมย์	กรรมการหมู่บ้าน	09480194	น.อ.	
26	นาง อิมลา อึ้ง	ช.ช.	099 800000	น.อ.	
27	น.ส. ศศิธร นอนสีรัมย์	นาง อ.	063220080	น.อ.	
28					
29					
30					

ภาคผนวก ค2

พิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาค้าขาย

หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

---

## กำหนดการพิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย

### หมู่บ้านเกาะพิทักษ์

วันพฤหัสบดีที่ 2 สิงหาคม พ.ศ.2561 เวลา 09.30 – 13.30 น.

ณ หมู่บ้านเกาะพิทักษ์ ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

---

- 09.30 – 09.45 น. ประธาน คณะผู้บริหารฯ และแขกผู้มีเกียรติ ถึงท่าเรือที่ฝั่งแผ่นดินใหญ่ ข้ามเรือไปยังเกาะพิทักษ์ ขึ้นเกาะบริเวณท่าบ้านผู้ใหญ่ หรือท่าตรงบริเวณศาลพ่อปู่ (ต้องดูกระแสน้ำขึ้นน้ำลงว่าจะขึ้นบริเวณไหนได้)
- 10.00 – 10.15 น. ผู้มีเกียรติ/สื่อมวลชนลงทะเบียนเข้าร่วมงาน บริเวณหาดข้างศาลพ่อปู่เดช เชิญท่านประธานไหว้สักการะศาลพ่อปู่เดช และศาลพ่อตาพิทักษ์
- 10.15 – 10.45 น. พิธีกรกล่าวต้อนรับประธานและแขกผู้มีเกียรติที่เข้าร่วมงาน  
เปิดวิดีโอประชาสัมพันธ์หมู่บ้านท่ามาคำชาย ประมาณ 5 นาที  
การแสดงของเด็กบนเกาะระบำชาวเกาะ ประมาณ 10 นาที  
เริ่มพิธีเปิดงาน  
- กล่าวรายงาน  
โดย นางสาวภาวิไล คำเพ็ง ผู้อำนวยการสำนักสารสนเทศและแผนงานการค้าในประเทศ  
**กรมการค้าภายใน**
- 10.45 – 11.00 น. ประธานกล่าวเปิดงานและทำพิธีเปิดหมู่บ้าน  
โดย นายวิบูลย์ รัตนภรณ์วงศ์ ผู้ว่าราชการจังหวัดชุมพร (ผู้กล่าวเปิดงาน) และ  
นางสาวสุทัศนีย์ ราชเรืองระบิน รองอธิบดีกรมการค้าภายใน  
ร่วมกันตัดริบบิ้นเปิดงานพิธีเปิดหมู่บ้านท่ามาคำชาย  
จากนั้นพิธีกรกล่าวเชิญประธานและแขกผู้มีเกียรติที่เข้าร่วมงานถ่ายภาพ
- 11.00 – 12.00 น. ประธาน คณะผู้บริหารฯ และแขกผู้มีเกียรติ ร่วมกิจกรรมปลูกต้นไม้  
ชมวิถีชีวิตชาวบ้าน ชมผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของหมู่บ้านเกาะพิทักษ์
- 12.00 - 13.00 น. ประธาน คณะผู้บริหารฯ รับประทานอาหาร
- 13.30 น. ประธาน คณะผู้บริหารฯ และแขกผู้มีเกียรติ ข้ามเรือกลับมายังฝั่ง  
เสร็จพิธีการ

## รูปแบบของการจัดงาน

- ลงทะเบียนบริเวณหาดข้างศาลพ่อปู่เดช ภายในแจกของที่ระลึกให้กับแขกที่มาร่วมงานด้วยหมู่บ้านเกาะพิทักษ์ อ.หลังสวน จ.ชุมพร แจกน้ำพริกปลาอินทรี
  - เมื่อประธานและผู้ร่วมงานทุกท่านเดินทางมาถึง จะเดินทางด้วยเรือ มายังเกาะพิทักษ์ โดยขึ้นเกาะที่บ้านผู้ใหญ่อำพล ครุฑธานี หรือขึ้นเกาะบริเวณที่จัดงาน คือศาลพ่อปู่เดช ทั้งนี้จะพิจารณาตามความเหมาะสมของระดับน้ำทะเลอีกครั้ง (ทั้งนี้ที่ปรึกษาจะกำหนดรายชื่อในเรือแต่ละลำอีกครั้ง)
- \*\* อาจจะต้องเดินลุยน้ำตอนที่ขึ้นเรือ แนะนำให้ใส่กางเกงที่สามารถพับขาขึ้นได้ค่ะ



เรือรับ-ส่ง ระหว่างแผ่นดินใหญ่และเกาะพิทักษ์

- จะมีการเก็บภาพมุมสูงด้วยโดรนและวีดีโอในระหว่างพิธีเปิด
- ต้อนรับประธาน คณะผู้บริหารฯ และแขกผู้มีเกียรติ ทำการคล้องพวงมาลัยดอกกล้วยไม้ให้กับท่านประธาน และคณะผู้บริหาร
- หลังจากนั้นเดินทางที่จุดจัดงานคือบริเวณศาลพ่อปู่เดช
- พิธีกรกล่าวต้อนรับ และเริ่มทำพิธีเปิดหมู่บ้าน รายละเอียดตามกำหนดการ
- เมื่อประธานกล่าวเปิดงานเสร็จและเดินชมวิถีชีวิตชาวบ้านพร้อมสินค้าอาหารทะเลแปรรูป การแสดงสินค้าผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป จะอยู่บริเวณพิธีจัดงาน



ผังการจัดงานบริเวณเกาะพิทักษ์ อำเภอลำสนวน จังหวัดชุมพร

---

---